

ماذا
في شركة انترا؟

الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 293 / Year 26 / May 2004

أيار / مايو 2004 / السنة السادسة والعشرون / العدد 293



رئيس مان انفستمنتس:

المستثمر العربي مخنك

ودخل "التحوط" باكراً



رئيس بوينغ:

الأخلاق المهنية

صمام أمان "البرنس"

شركات الطيران العربية

تحديات التحليق في أسواق
وأجواء مفتوحة



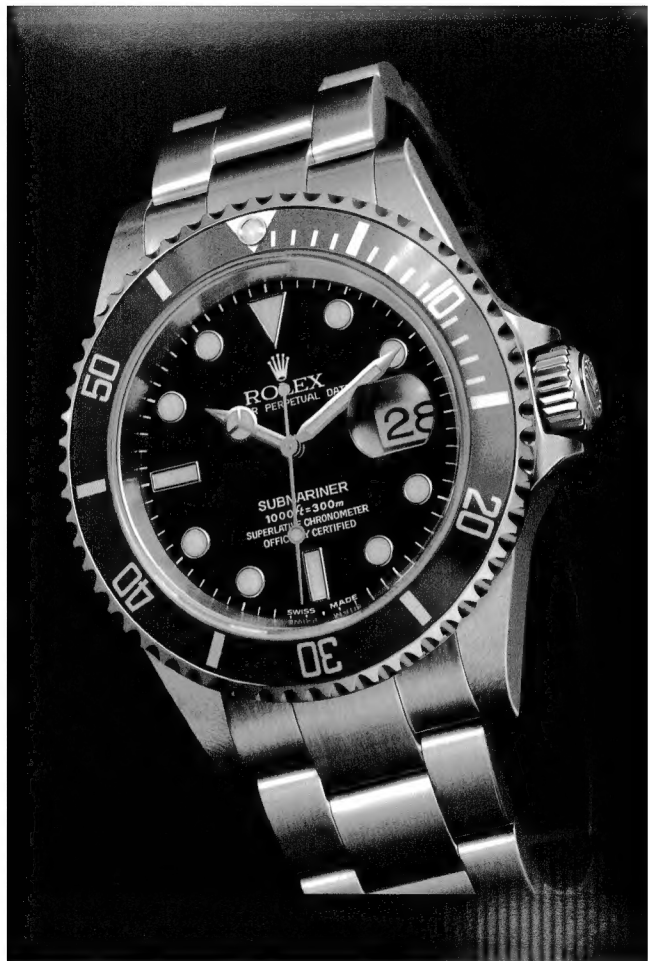
اجتماعات الهيئات المالية العربية في الكويت
قرارات مسبقة بتوافق كبار المساهمين

Per.
330.091
74927

أویستر بریتشوال صیمارینر دیت

WWW.ROLEX.COM

رولکس





ارني الس-

اختيارات.

Ω
OMEGA

الشركة العربية للمصحافة والنشر والاعلام
إبيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة

الاقتصاد والاعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: أميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes

Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor in Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel: 353577/8/9 - 780200
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:

P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaks@nesma.net.sa

U.A.E:

P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

www.iktissad.com

Advertising Director: Kamal Kazan
advert@iktissad.com

سعر العدد

• لبنان 6000 ل.ل. • سوريا 150 ل.س • كازين 4 دينار
• السعودية 25 ريال • الكويت 2 دينار • قبرص 2.5 دينار
• قطر 25 ريال • العراق 25 درهما • عمان 2.5 ريال
• اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دينار
• تونس 10 دينار • المغرب 70 درهما

• FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY
• SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
• CYPRUS 4 L.C • U.K. 4 L.S. • CANADA \$ 11
• AUSTRALIA \$ 10 Aus • U.S.A. \$ 8

الاشتراك السنوي

الدول العربية \$ 80
الدول الأوروبية Euro 80
الدول الأميركية \$ 100
الدوائر الحكومية والقطاع \$ 150

ABC
1989 Audited Circulation

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

يشكل كل عدد جديد من "الاقتصاد والاعمال" تعميماً لتجربة المجموعة في الجمع بين مواكبة الحدث وصناعته، عاكسة بذلك تفرداً بقرئها من مجتمع الأعمال وتفاعلاً مع موهبه وتطلعاته.

فبعد "ملتقى العراق الاقتصادي في بيروت" والذي اعتبر حدثاً بامتياز، تراكب "الاقتصاد والاعمال" في هذا العدد التطورات المتسارعة في قطاع النقل الجوي.

وأبرز هذه التطورات التوسع في منح التراخيص لإنشاء شركات الطيران متدنية التكلفة والتعريفات وشركات الطيران الفاخر إلى تبني أكثر من دولة لسياسة الأجواء المفتوحة. وأدى ذلك إلى نمو سريع في عدد الشركات وفي حجم أعمالها، لكن هذا النمو جاء من الجانب الأكبر منه على حساب الناقلات الوطنية التي ترى في الأمر منافسة غير متكافئة، لا من حيث الأسعار ولا من حيث تعميم سياسة الأجواء المفتوحة في كافة البلدان، الأمر الذي يسهم في مقامة أزمة العديد من هذه الناقلات.

وفي السياق ذاته تضمن العدد مواكبة للتطورات الحاصلة في شركة "بوينغ" من خلال مقابلة مع الرئيس التنفيذي الجديد للشركة لوبيس بلات الذي خصّ المجلة بأول حديث له مع مطبوعة عربية، في حين كان سلفه فيل كونديت قد خصها بأخر حديث له قبل استقالته.

واختار بوينغ لـ "الاقتصاد والاعمال" لإطلاع على المنطقة، هو تتركس للمصادفة التي أرسنها المجلة، والتي تمكّنت باختيارها من قبل رئيس "مان انفيستمنس" ستانلي فينك لتكون المطبوعة العربية الأولى التي تجري معه مقابلة صحافية. كما يتضمن العدد تغطية للاجتماعات السنوية المشتركة للهيئات المالية العربية، وهو تقليد درجت عليه "الاقتصاد والاعمال" منذ دور الانعقاد الأول لهذه الاجتماعات، إضافة إلى متابعة وثيقة لقضايا متنوعة في مختلف القطاعات والدول العربية.

أما على صعيد صناعة الحدث، فالتحضيرات جارية على قدم وساق لعقد "المؤتمر العاشر للاستثمار واسواق رأس المال" والذي تحول إلى حدث إقليمي سنوي، يحرص على حضوره كبار المسؤولين العرب وكبار المستثمرين وقادة المال، العرب والأجانب. وبين الحديث تنظيم المجموعة للملتقى العربي السادس للاتصالات والإنترنت الذي حرصت دولة قطر من خلال شركة اتصالات قطر "كيوتل" على استعارته من بيروت ليعقد في الدوحة خلال الفترة من 30 أيار/مايو إلى حزيران/يونيو 2004.



هذا العدد



عرفت شيئاً وغابت عنك أشياء

سقف صلب قابل للطّي أوتوماتيكياً، محرك نورث ستار V8 بـ ٧٧٢ بوصة ٤.١ لتر وقوة ٣٢٠ حصاناً، تشغيل السيارة بكبسة زرّ عدادات من تصميم BVLGARI وتحكّم بفتح السيارة عن بعد. كاديلاك XLR سيارّة عرفت طموحك فأرضته. ولم يغب عنها ما ينسجه خيالك

www.CadillacArabia.com





کادیلاک XLR



43



14



64



112

اقتصاد وأعمال

8 المنتدى العربي السادس للاتصالات والإنترنت في قطر

10 ماذا في شركة إنترا؟

12 بيت التمويل الخليجي: استثمار 1,5 مليار دولار في "دبي لاند"

14 مجموعة الخرافي: مصنع اللورق في مصر بتكلفة 3,7 مليارات جنيه

34 قطاع الطيران العربي: تحديات التحليق في أسواق واجواء مفتوحة

43 محمد الحوت: خسائر بعض ناقلات التفرقة المنخفضة بملايين الدولارات

46 رئيس "بوينغ" لـ "الاقتصاد والأعمال": الأخلاق المهنية صمام أمان "البنزين"

مقال

52 أي تسليم وأي انسحاب؟

مقابلة

54 رئيس "مان انفسمنتس": المستثمر العربي محنك ودخل "التحوط" قبل الآخرين

64 مدير عام المؤسسة العربية لضمان الاستثمار: خطة متكاملة للتوسع والتطوير

اقتصاد عربي

68 الموازنة المصرية الجديدة: العجز 30 في المئة

70 تونس: الرئيس بن علي يدشن "دار المصنر"

72 البحرين: أرباح القطاع المالي والمصرفي زادت 40,4 في المئة

تعاون عربي

74 الهيئات المالية العربية: قرارات بالتوافق المسبق بين كبار الساهمين

عرب وعالم

82 انطلاقة جديدة لأنشطة البنك الدولي في سورية

85 المؤتمر الاقتصادي الألماني العراقي: الألمان يتطلعون إلى شريك عربي

سياحة

88 الأسواق الحرة في المطارات العربية: نمو المبيعات يفوق حركة الركاب

92 الكويت: 2000 غرفة فندقية جديدة

تامين

102 مجموعة "اكسا" الفرنسية: التوسع في المنطقة من خلال شركاء اقوياء

104 أريج: الخسائر العربية في تأمين الممتلكات محدودة

106 أليانز المالية تتحول للعمل المباشر في مصر

المصرفية

112 مصرف الشامل: من الاندماج إلى التوسع

116 "دار الاستثمار" تتحول إلى شركة قابضة

الاقتصاد الجديد

124 الحدائق التكنولوجية العربية: أسواق أم مراكز معلوماتية؟

128 بانوراما الاتصالات: إنهاء لمرحلة الاحتكارات وتركيز على التنظيم

نقل جوي

136 مجموعة الإمارات: الأرباح الصافية نصف مليار دولار



NOKIA
6810

قم بتحديث أعمالك



آلة الرسائل الجديدة Nokia 6810 هي الجيل الثاني في تكنولوجيا الأبحاث.

يمكن استعمال الهاتف بشكل رائع وهو يتدبج ببطارية تدوم طويلاً ويسطح برني مكون سهل الاستعمال لغزت عليه مع لوحة. آلة الرسائل هذه هي ثلاثة المرحلات مع التكنولوجيا اللاسلكية Bluetooth Nokia PC Suite، تدعم سهل بالبريد والفاكس والاتصالات. مع لوحة الرسائل الجديدة مستكشف أن البريد الإلكتروني وكافة المصنوع تم توثيقاً يومياً بهذه السرعة والسهولة.

آلة الرسائل Nokia 6810
تدعم Nokia One Business Server
بريد BlackBerry الإلكتروني
ولأنها تتكلم مع معظم حول البريد الإلكتروني
تتحدث، فهي تمتلك من تعزيز
القلمة الإلكترونية
لدى الممثلين بعضهم إمكانية العمل
آلة التتبع.

أنتج القود لتدقيق ممكن كلما أحتاج إليها.

أزود من المعلومات راجع حول
الخدمات الحركة أو قم بزيارة موقع
www.nokia.com/business

آلة Nokia 6810 ربما هي قرار التحديث الأسهل
الذي تقوم به لأعمالك.

www.nokiame.com
www.softwaremarket.nokiame.com

Copyright © 2004 Nokia. All rights reserved. Nokia and Nokia Connecting People are registered trademarks of Nokia Corporation. Bluetooth is a registered trademark of Bluetooth SIG, Inc. Other product and company names mentioned herein may be trademarks or trade names of their respective owners. BlackBerry connectivity on the Nokia 6810 phone is not intended or authorized by Nokia for use in the USA. Use of BlackBerry requires authorization for the service and compatibility with your e-mail account. Contact your service providers for availability and further details.

NOKIA
CONNECTING PEOPLE

تجارتك وتجارة الشركة.



أحمد عويدات بولوس، ناصر معرفه، ووليد السيد (يسار) ورؤوف أبو زكي، د. ميلود أميزيان ومحمد نج (يمين)

الملتقى السادس للاتصالات والإنترنت في قطر

500 مشارك من كبار المسؤولين وقادة الشركات

الحدث السنوي

أمام مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي فوجئ الشركاء ووزير الاتصالات جان لوي فرداخي لعقد هذا المؤتمر الصحافي في الوزارة ولاحتضانه للملتقى العربي للاتصالات والإنترنت منذ انطلاقته والسعي الدائم لتطوير كل نشاط يمكن أن يؤدي إلى تطوير قطاع الاتصالات في لبنان والعالم العربي، وقال: "نحن نعتبر استضافة دولة قطر للملتقى بمثابة شهادة نعزز بها وتشير بذاتها إلى المستوى الذي بلغه هذا الملتقى والذي بات يشكل حدثاً سنوياً مهماً لكل المعنيين في قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات".

ووجه أبو زكي الشكر للجهة الأولى من الشركات التي بادرت إلى رعاية الملتقى وهي: "مايكروسوفت"، "سيمنتز موبيل"، شركة الاتصالات المتنقلة (MTC Flag)، Telecom، "الجزائري ليكوم"، ومن قطر: هيئة السياحة في قطر، الخطوط الجوية القطرية، قناة الجزيرة ومجتمع شركات المناعي.

شراكة ستر الجيجية

وقال رئيس المكتب الإقليمي العربي للاتحاد الدولي للاتصالات، د. ميلود أميزيان: "كلنا يعرف مدى ما توصلت إليه 'كيوتل' من نجاحات في ميدان الاتصالات"، مشيراً إلى أن الملتقى يعقد بعد صدور مقررات القمة العالمية للمعلومات التي انعقدت في جنيف - سويسرا السنة الماضية وفي أثناء التحضير للقمة العالمية التي ستعقد السنة المقبلة في تونس. كما تتنقل أعماله في اليوم الذي تختتم الجمعية العامة لـ "عربسات" أعمالها في الدوحة، وسيكون لتوصيات وقرارات الجمعية عامل إيجابي آخر لإشراف أعمال الملتقى".

زكي، مدير العلاقات العامة والمستثمرين في "كيوتل" ولويد السيد ونائب رئيس غرفة التجارة والصناعة والزراعة في بيروت وجبل لبنان محمد نج.

قوداخي يرأس وفد لبنان

وقد رحب عويدات بالحضور وشكّن انعقاد الملتقى في دورته السادسة على أرض قطر وتزامن مع اجتماعات الجمعية العامة للمؤسسة العربية للاتصالات الفضائية (عربسات) التي سيحضرها وزير الاتصالات اللبناني جان لوي فرداخي ويؤسس بالوقت ذاته الوفد اللبناني إلى الملتقى. واعتبر عويدات الملتقى فرصة فريدة للفيحاء في قضايا قطاع الاتصالات والمعلوماتية العربي بوجود الاتحاد الدولي للاتصالات.

ثم تحدث د. ناصر معرفه، الرئيس التنفيذي لـ اتصالات قطر "كيوتل" فقال: "إن المؤتمر يأتي في وقت أنجزت فيه قطر نجاحات اقتصادية متتالية تنعكس على كل القطاعات الاقتصادية بما فيها قطاع الاتصالات الذي حققت فيه "كيوتل" تطوراً نوعياً على مستوى المنطقة". وقال: "إن 'كيوتل' التي تسعى للتحوّل إلى العالمية، تهدف من خلال هذا الملتقى إلى تأكيد دور قطر في تنظيم المؤتمرات والمناسبات المهمة والخروج بتوصيات من شأنها ردم الفجوة الرقمية وتنمية البنى التحتية للاتصالات في الدول العربية".

وأضاف: "إن ما يميّز هذا الملتقى الذي يعقد منذ خمس سنوات أنه يقام لأول مرة خارج كينان وعلى وجه الخصوص في الدوحة"، وأشار إلى تلقي ردود تؤكد المشاركة في الملتقى من عدد كبير من وزراء الاتصالات العرب وقادة الشركات العربية والدولية.

توقّعت الهيئات المنظمة للملتقى العربي السادس للاتصالات والإنترنت الذي يعقد في دولة قطر بين 30 أيار/مايو و 1 حزيران/يونيو 2004، أن يجتاز عدد المشاركين 500 مشارك بعد تلقيها تأكيدات بحضور الأمين العام لجامعة الدول العربية عمرو موسى وعدد كبير من وزراء الاتصالات والسؤولين العرب والأجانب وكبار قادة الشركات العربية والدولية المعنية بالاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، مشيرة إلى أن الملتقى يعتبر بمثابة اجتماع تحضيري للمؤتمر العالمي لتنمية الاتصالات الذي ينظمه الاتحاد الدولي للاتصالات.

واعتبر رئيس المكتب الإقليمي العربي للاتحاد الدولي للاتصالات، د. ميلود أميزيان أن الملتقى الذي تنظمه مجموعة الاقتصاد والأعمال بالتعاون مع الاتحاد الدولي للاتصالات واتصالات قطر (كيوتل)، يجسد الشراكة الاستراتيجية بين مجموعة الاقتصاد والأعمال والاتحاد الدولي للاتصالات. مؤكداً أن هذه الشراكة استندت إلى قطاعة ودراسة للدراسي، والبارز الذي تلعبه المجموعة في تفعيل مقررات القمة العربية التي انعقدت في كل من بيروت وعمان من جهة، كما تجسد الثقة الكبرى التي اكتسبتها المجموعة عند الإدارات العربية والهيئات التنظيمية والمنظمات الدولية والقطاع الخاص من جهة أخرى.

جاء ذلك في مؤتمر صحافي عقد نهاية الشهر الماضي في وزارة الاتصالات اللبنانية في بيروت وشارك فيه مدير عام الوزارة أحمد عويدات، الرئيس التنفيذي لشركة اتصالات قطر "كيوتل"، د. ناصر معرفه، رئيس المكتب الإقليمي العربي في الاتحاد الدولي للاتصالات، د. ميلود أميزيان، مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو

Toshiba recommends Microsoft® Windows® XP Professional for Mobile Computing

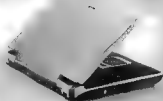
MOBILE
TECHNOLOGY

Get to work in under a minute.

The Tecra M2 with Intel® Centrino™ Mobile Technology including an Intel® Pentium® M Processor at 1.70 GHz, NVIDIA® GeForce™ FX Go5200 and 10 / 100 / 1000 Base - TX Ethernet LAN.

Why waste time commuting when Toshiba's wireless solutions let you start your working day in a more relaxed fashion? The Tecra M2 is powered by Intel® Centrino™ Mobile Technology including an Intel® Pentium® M Processor at 1.70 GHz, NVIDIA® GeForce™ FX Go5200 and 10/100/1000 Base - TX Ethernet LAN for cutting-edge wireless performance and seamless connectivity via integrated Wireless LAN. It's all you need to get ahead on work from your kitchen table while enjoying a leisurely breakfast.

The Tecra M2 is made in Germany and carries a 3-year International Warranty.

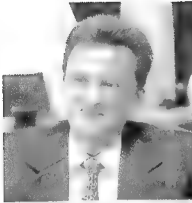


Choose freedom.
www.toshiba-gulf.com

TOSHIBA

United Arab Emirates: Al-Futtaim Electronics, Tel: +971 4 387 7888, Fax: +971 4 387 2944, Kingdom of Saudi Arabia: Arabian Business Machines Co.,
Olayan Group, Tel: +966 1 478 4808, Fax: +966 1 477 7803, Kuwait: Arabian Business Machines, Tel: +966 242 9154, Fax: +966 241 4398, Egypt: El-Araby Company,
Tel: +202 291 6980, Fax: +202 291 8957, Fax: +202 291 6454, Kingdom of Saudi Arabia: Jarir Bookstore, Tel: +966 1 462 8000, Fax: +966 1 462 9500, Qatar: Jelli
Bookstore, Tel: +974 444 0212, Fax: +974 444 9432, Lebanon: PC Deal Net, Tel: +961 1 882808, Fax: +961 1 882855, Jordan: Scientific & Medical Supplies Co.,
Tel: +962 6 452 4907, Fax: +962 6 462 8258, Sultanate of Oman: Sahal & Saud Bahwan, (Electronics Trading Co.), Tel: +968 790 191, Fax: +968 790 192.

ماذا في شركة انترا؟ الكويت تعرض أسهمها للبيع وقطر على الطريق



رياضة سلامة



معمود الثوري

عادت الأمور وتطورت بفعل تجديد الحملة النهائية بمطالبة الوزير بالاستقالة أو بالانسحاب من انترا ووصلت إلى حد تقديم استجواب بهذا الشأن إلى الحكومة الكويتية.

وماذا عن بنك الكويت الوطني؟

المشكلة لا تقتصر على مساهمة الحكومة الكويتية البالغة 19 في المئة من مجموع أسهم شركة انترا، ولكن هناك أيضاً مساهمة بنك الكويت الوطني (4 في المئة) وهو عضو في مجلس إدارة شركة انترا للاستثمار، والبنك سيضطر في حال انسحاب الحكومة الكويتية وبيع أسهمها إلى الانسحاب أيضاً من عضوية مجلس إدارة الشركة وبيع الأسهم التي يملكها.

وقطر على الطريق

ويبدو أن هناك خيوماً من الاتصالات بين النواب الكويتيين المعارضين لبقاء الحكومة الكويتية في عضوية شركة انترا للاستثمار وبين مسؤولين في قطر. وتهدف هذه الاتصالات إلى اتخاذ قطر الموقف ذاته الذي ستخضعه حكومة الكويت وهو الانسحاب أيضاً من انترا وبيع أسهمها البالغة نسبتها 3,85 في المئة. الأزمة مستمرة، وكذلك المساعي والسباق قائم بين الائتلاف

أسهمها عليه لشرائها ولو بأسعار تقل عن قيمتها الحقيقية. ولكن جواب الحاكم كان: "لم يعد مصرف لبنان بإمكانه التوسع في السخول في شركات جديدة أو زيادة مساهماته في الشركات التي يساهم فيها، في وقت يسمى فيه المصرف إلى بيع جزء من هذه المساهمات"، وهكذا بقي الوضع معلقاً.

ولكن مع عودة الوزير الكويتي إلى بلده

الأزمة التي أثارها بعض أعضاء مجلس الأمة للمتشددين في الكويت حول مساهمة دولة الكويت في شركة انترا للاستثمار لم تهدأ بعد ويبدو أنها أخذت طويلاً نحو النهاية بخروج الكويت من هذه المساهمة التي يتعارض الاستثمار فيها كما يقول النواب المتشددون مع الدستور الكويتي الذي يمنع على الكويت المساهمة في شركات تدير أو تساهم في مؤسسات من بين أهدافها تعاطي القمار، فشركة انترا للاستثمار تساهم في كازينو لبنان الذي يرتكز في جانب كبير من نشاطاته على ألعاب القمار.

الأزمة تفاقمت في الفترة الأخيرة، بعد أن كانت سبقتها حملات نيابية طالبت باستقالة وزير المالية الكويتي معمود الثوري باعتباره وزيراً دمي للثنية والسلولة عن هذا الملف. وتفاقمت الأزمة عندما وجه أحد نواب مجلس الأمة وهو سالم البراك سؤالاً إلى الحكومة الكويتية عبر وزير المالية الكويتي جاء بمثابة استجواب لها من الأسباب التي حالتها الآن دون الانسحاب من شركة انترا، والأطلاح على الزواجر التي قطعتها الاتصالات الجارية بهذا الشأن مع السلطات اللبنانية.

مصادر علمية تقول أن الزيارة الأخيرة التي قام بها وزير المالية الكويتي إلى لبنان كانت غايتها الوحيدة بحث وضع المساهمة الكويتية في انترا وإيجاد صيغة لخروج الكويت من الشركة وتأمين جهة تتحمل أسهمها.

وتضيف المصادر أن الاجتماعات التي عقدت بين الوزير الكويتي ونظيره اللبناني فؤاد السنيورة من جهة ورئيس شركة انترا للاستثمار د. محمد شعيب من جهة ثانية، ركزت على هذه الناحية وتناولت كل الحلول اللازمة لمعالجتها بحيث تضمن الجانب اللبناني الترتيب في بت هذا الموضوع بينما يتم الوصول إلى صيغة ترضي الطرفين، وأن الأمر وصل إلى مناقشة حاكم مصرف لبنان رياض سلامة بهذا الموضوع واعتبار الصرف مساهماً أساسياً في انترا وإن الكويت تعرض

مجلس الإدارة والمساهمون الأساسيون

تتوزع للمساهمات الأساسية في شركة انترا للاستثمار كالآتي:

- مصرف لبنان 35 في المئة
- حكومة دولة الكويت 19 في المئة
- حكومة دولة قطر 3,15 في المئة
- بنك الكويت الوطني 4 في المئة
- مساهمات الأفراد وشركات لبنانية وعربية 38,85 في المئة

أما مجلس الإدارة فيختلف من السادة: د. محمد شعيب رئيساً ومديراً عاماً، والأعضاء: بنك الكويت الوطني، عباس الجليبي، ميشال فرتيني، الحامي منير فتح الله ونهيل كرم.



لا يستهزاء السحبات الثقيلة فكر في دي اتش ال

إذا كنت بصدد إستيراد شحنات ثقيلة، اختر دي اتش ال. سوف تغطي بالخدمة المربة والكفاءة العالية من هذه الشركة الرائدة في مجال الشحن، وبأسعار منافسة جداً. إن كنت تبحث عن خدمة تتميز بالسرعة والإعتمادية والتكلفة المناسبة فعصل بزيارة www.dhl.com أو اتصل بمكنا المحلي.



القراوي والجنابي أثناء لقاء مع الصحافة

بيت التمويل الخليجي

إستثمار 1,5 مليار دولار في "دبي لاند"

دبي - الاقتصاد والأعمال

في صفقة تشكل بداية تدفق الاستثمارات العربية والعالية إلى مشروع "دبي لاند" البالغ حجمه 5,5 مليارات دولار، أعلنت شركة "بيت التمويل الخليجي" التابعة لـ "مدينة دبي للاستثمار والتطوير"، عن توقيع اتفاقية مع "بيت التمويل الخليجي" يقوم بموجبها الأخير وشركاء له، بإقامة مدينة ألعاب ترفيهية تحمل اسم "أساطير عربية" ضمن مشروع "دبي لاند"، بكلفة تتوقع 1,5 مليار دولار أميركي.

وتغطي مدينة الألعاب "أساطير عربية" مساحة تزيد على 25 مليون قدم مربع، وستضم العديد من المرافق والتسهيلات السياحية والثقافية للصحة ورفق الطراز المعماري العربي، حيث يتألف المشروع من 5 أجزاء رئيسية هي: مكابيات اللينة، مكابيات البحر، مكابيات الصحراء، مكابيات للغامرات والسفر ومكابيات المستقبل، والتي ستضم ما بينها تشكيلات واسعة ومتنوعة من السباحات والألعاب للزوار من مختلف الأعمار.

وقّع الاتفاقية كلٌّ من رئيس مجلس إدارة "مدينة دبي للاستثمار والتطوير" محمد القراوي، والرئيس التنفيذي لـ "بيت التمويل الخليجي" عصام الجنابي.

وقال القراوي: "يمرّنا الترحيب بـ "بيت التمويل الخليجي" في مشروع "دبي لاند" الذي يعدّ مشروعاً إقليمياً حيواً يستقبل السياح من مختلف أنحاء العالم إلى المنطقة، ومن دون شك فإن انضمام هذه المؤسسة الإقليمية الكبرى يدعم رؤية وأهداف "دبي لاند"، ونحن نشجع مختلف الشركات والمؤسسات الإقليمية لأن تحفز حذو "بيت التمويل الخليجي"، لتساهم في إنجاز هذا المشروع العالي المستوى الذي سيعمل نقلة نوعية في القطاع السياحي ضمن المنطقة". مشيراً إلى أن مشروع "دبي لاند" الذي يضم 45 مشروعاً وثمانياً و200 مشروع فرع، يوفر فرصاً

فريدة للمستثمرين الإقليميين والدوليين، خصوصاً وأنه يشكل محورا أساسياً ضمن استراتيجية إمارة دبي لتطوير القطاع السياحي.

وأضاف القراوي: "نحن على ثقة تامة بأن شركتنا الجديدة مع "بيت التمويل الخليجي" بما يمتلكه من خبرات وشراكات عالمية، ستعمل إضافة متميزة للمشروع، كما ستشجع العديد من المستثمرين في المنطقة للاستثمار في "دبي لاند". مشيراً إلى أن مشروع "أساطير عربية" سيعمل أول مشروع من نوعه في دبي، كما يعدّ أحد أكبر المشاريع الجاري تنفيذها في الإمارة.

وأوضح القراوي: "نحن واثقون أن مشروع أساطير عربية، الذي سيقام على مساحة 25 مليون قدم مربع، سيعمل بعد ذاته عنصر جذب للمزيد من السياح إلى دبي، وسيساهم بالتالي في دعم استراتيجية الإمارة نحو تعزيز دور القطاع السياحي، حيث تعمل دبي على رفع أعداد السياح الوافدين إليها من 5 ملايين سائح سنوياً في الوقت الحالي إلى 15 مليوناً بحلول العام 2010، وما من شك في أن المشاريع القائمة ضمن "دبي لاند" تمثل خطوة أساسية في هذا الاتجاه".

بدوره قال عصام الجنابي: "يسعدنا أن نشارك في تطوير هذا المشروع المتميز، الذي سيساهم بالتأكيد في تعزيز مكانة دبي على خريطة السياحة العالمية، وسيعمل "بيت التمويل الخليجي" وشركاؤه "إيفيك" و"جبلين كوربوريشن"، على تطوير مدينة متكاملة للألعاب تحمل سمات التراث الإقليمي، وتستند إلى طابع أسطوري مستوحى من



"أساطير عربية"

مدينة ألعاب ترفيهية

مساحتها 25 مليون قدم²

التاريخ العربي وتقاليد الأصيل". وأضاف الجنابي: "نحن نسعى لاستثمار ما يزيد على 1,5 مليار دولار (5,5 مليار درهم) في هذا المشروع، كما أننا ملتزمون أمام مساهمينا بالاستثمار في أصول متميزة تحقق عوائد كبيرة، ونحن على ثقة تامة بأن مشروع "دبي لاند" يوفر فرصة استثمارية نموذجية".

وختم الجنابي: "بمناز شركاء "بيت التمويل الخليجي" في المشروع بكونهم من المؤسسات الدولية الرائدة التي تتمتع برصيد كبير في هذا المجال على المستوى العالمي، حيث تشتهر مؤسسة "إيفيك" التي ستتولى مسؤولية الأعمال الاستشارية لتصميم وإدارة المشروع، بمشاركتها في تطوير عدد من المشاريع الترفيهية البارزة بما فيها "بيرو ديزني باريس"، حديقة "استريكس" الترفيهية في باريس، حديقة "أوليه وادي" في دبي و"أرض الغامرات" في الشارقة وغيرها.

كما تعدّ مؤسسة "جان ميشول رولز أركيكتس" التي تتخذ من فرنسا مقراً لها، من أبرز الشركات العالمية المتخصصة في مجال تصميم المنشآت الترفيهية، وقد تارة بتصميم العديد من المشاريع المتميزة مثل حديقة ألعاب "استريكس" في باريس، مركز كالديا فيرمال في أندورا و"الجمعية المائية" في مومباي والكثير غيرها. كما تشارك مؤسسة "إيفيك" و"جان ميشول رولز أركيكتس" في تطوير "منتجع العرين الصحراوي والمنتجع الصحي" في البحرين، والذي يتواءم ترويجاً "بيت التمويل الخليجي" وتبلغ كلفته نحو 600 مليون دولار. إلى جانب تطوير "الدينة التراثية" في مشروع "دبي لاند".

وتنشط مؤسسة "جبلين كوربوريشن" في عمليات إدارة الحدائق الترفيهية الداخلية والخارجية، وساهمت بتوفير خدماتها الاستشارية للعديد من المراكز الترفيهية في آسيا والشرق الأوسط، وهي تدير حالياً حديقة "أرض الغامرات" في الشارقة في الإمارات العربية المتحدة.



ناصر محمد عبد الحसन الخرافي

مجموعة الخرافي: مصنع للورق في مصر بتكلفة 3,7 مليارات جنيه

أما المرحلة الثالثة فستكون مخصصة لإنتاج ورق الصحف والاستثمارات فيها ستزيد على ملياري جنيه. وقال وزير الصناعة المصري د. علي الصعيدي خلال حفل الافتتاح الذي حضره رئيس غامبيا الحاج يحيى جامع ورئيس مجموعة شركات الخرافي ناصر محمد عبد الحسن الخرافي: "إن مجموعة الخرافي والرائدة الاستثمار الأجنبي في مصر وهي بدأت قبل نحو 30 سنة وأضمت تملك محفظة استثمارات غنية ومتنوعة في العديد من القطاعات المصرية".

وقال رئيس مجلس إدارة إيماك للورق إبراهيم صالح: "إن للمشروع يخدم الاقتصاد المصري على نحو كبير لأن مصر تستورد 70 في المئة من حاجتها للورق، لذا فالمصنع يأتي ليخفف من هذا الاستيراد وبالتالي من تسرب العملة الصعبة من البلاد. إلى ذلك فهو يخلق التكنولوجية للتطوير إلى مصر ويأتي الشباب والخريجين حيث سيعمل فيه خلال المرحلة الأولى فقط نحو 700 موظف ومهندس، مشيراً إلى أن العملية الإنتاجية ممكنة بشدة لإنتاج نوعية لا تضامى".

المصنع - المدينة

وعملت شركة إيماك على إقامة بنية تحتية متكاملة للعاملين في المصنع لاسيما إنشاء وتجهيز مساكن خاصة وملعب رياضي. وأكد المهندس إبراهيم صالح أن كل منشآت المصنع صممت لتكون صديقة للبيئة، علماً أن المنطقة التي أقيم فيها المشروع ذات

بين رجل الأعمال الكويتي - الليبي ناصر الخرافي ومصر عشق استثماري تبت ترجمته بمشروعات تقتر تكاليفها بنحو 15 مليار جنيه في قطاعات الصناعة والسياحة والمطاعم والتجارة والاتصالات والتأمين والطيران والمقالات والغاز وتكنولوجيا المعلومات... وجديد هذه القناعة بالاستثمار في مصر كان افتتاح مصنع إيماك للورق الشهر الماضي في منطقة العين السخنة في السويس، علماً بأن المشروع يتم تنفيذه على مراحل وتكليفه الإجمالية تزيد على 3,7 مليارات جنيه.

المرحلة الأولى من للمشروع التي بدأت برعاية رئيس مجلس الوزراء عاطف عبيد تبلغ تكلفتها 700 مليون جنيه لإنتاج الكرتون البوليوكس المعقول بطاقة إنتاجية تصل إلى 60 ألف طن سنوياً. ويستطيع المصنع تغطية معظم حاجة السوق المصرية وتصدير نحو 50 في المئة إلى الأسواق الخارجية لاسيما ليبيا وسورية وفلسطين وتونس والأردن والكويت. واللائق هو التعاقبات التي أجريت للتصدير إلى السودان التي تعتبر معقل إنتاج أفر الورق والكرتون في العالم.

وبمحمل مؤشرات النجاح الأولى للمشروع، فقد أصرعت مجموعة الخرافي للتخطيط لإطلاق المرحلة الثانية من مصنع إيماك للورق لتنفيذ خط ثان لإنتاج بطاقة 120 ألف طن. والعمل جاري للتعاقد مع إحدى أكبر الشركات العالمية في هذا المجال، إذ تقدر أكلاف المرحلة الثانية بنحو مليار جنيه مصري.

كثافة سكانية منخفضة. يذكر أن مجموعة الخرافي تأتي في المرتبة 39 عالمياً وفيها 13 قطاعاً تشمل المقاولات، التأمين، البنوك، الطيران، المطاعم (أمريكا)، التجارة، السياحة، الفنادق، الصناعة وتكنولوجيا المعلومات. وتوسع دائرة أعمال الخرافي لتشمل الكويت والخليج العربي والشرق الأوسط وأفريقيا وأوروبا. وفي مصر يحظى قطاع السياحة باهتمام خاص من المجموعة حيث تمتلك 8 شركات سياحية أبرزها الشركة التي أنشئت لتشغيل مطار مرسى علم الدولي بنظام B.O.T. يعد أول مطار في العالم يتم تشغيله بهذا النظام، وهناك في مرسى علم أيضاً استثمارات للمجموعة تشمل تنفيذ مارينا وفندق وتقدر الاستثمارات الموزعة بنحو 1,2 مليار دولار.

أما في القطاع الصناعي فقامت مجموعة الخرافي بإنشاء العديد من المشروعات في مجالات الصناعات الغذائية والعديد والألومنيوم والزجاج والورق والإلكترونيات.

للمسارات غرين كومونيتي، كريك سايد ريزيدنس وأبتاون مريد، هي مشاريع تم البدء أو الانتهاء من بنائها خلال الأشهر الـ 12 الماضية ويبنى صافي الأرباح مستوى الأداء العالي للشركة.

وأضاف: "نتوقع أن ننتهي خلال العام المقبل من بناء مشروع كريك سايد ريزيدنس والمرحلة الثانية من دبي أوتودروم والمجمع التجاري للمسارات والمرحلة الأولى من أبتاون مريد، لذا نتوقع عاماً آخر من الإزدهار لمسامينا".



أحمد الجلال ونائب رئيس الشركة فريدان فريدان

سلسلة من المشاريع السكنية والتجارية في دبي. إن دبي أوتودروم، والمجمع التجاري

الاتحاد العقارية:

نشاط ملحوظ وأرباح قياسية

حققت شركة الاتحاد العقارية خلال العام 2003، أرباحاً صافية بلغت 87,2 مليون درهم إماراتي، بزيادة 21 في المئة عن العام 2002.

وقال رئيس مجلس الإدارة انهنس الجلال: "شهدت الاتحاد العقارية نشاطاً ملحوظاً خلال العام الماضي، حيث انشأت

دخلت السوق العمانية بعد البحرين فلوبل: مرحلة الإقليمية الغنيمة: مرحلة جديدة لستراتيجية التوسع الجغرافي

الصفالات، وهي
شركة مدرجة في
سوق مسقط
للأوراق المالية.
وقالت أن
الرحلة الثانية من
خطة النمو في
"فلوبل" تركز



على التوسع الجغرافي الذي لا يلف عند قدراتها الذاتية بل بتعداها إلى الاعتماد على قدرات وموارد إضافية. وقد بدأت الشركة في خططها للنمو والتوسع على مستوى منطقة الخليج على اعتبار أن منطقة الخليج هي الامتداد الطبيعي لدولة الكويت، وتقوم بتسليط الضوء على الفرص الاستثمارية المتوفرة في منطقة الخليج العربي وتقديمها إلى المجتمع المالي الدولي وبالعكس، كما تقوم بطرح وتسويق منتجات مالية ذات جودة عالية مطابقة ومفضلة لدى العملاء إضافة إلى الخدمة المتميزة، واستراتيجيات ذلك توسع قاعدة عملائها في المنطقة.

وعلى الرغم من حداثة تأسيس "فلوبل" العام 1998، فقد تمكنت أن تكون في مصاف الشركات الاستثمارية المميّزة في الكويت، إذ قامت الحكومة الكويتية بتعيينها للعمل على عدد من الصناديق المالية الاستثمارية الرائدة ومنها، دراسة استثمارية حول زيادة كفاءة عمليات سوق الكويت للأوراق المالية العام 2000، وتعيينها مستشاراً للشركة الكويتية "سانتاني" ومؤسسة البترول الكويتية في عملية نقل مشروع الضخم البترولي الكائن إلى القطاع الخاص العام 2002. كما كانت "فلوبل" لمستشار المالي إعداد دراسة لتقديم شركة النفل العام الكويتية بغرض تخصيصها العام 1999، كما تمّنت للاستشار إلى إحدى المجموعات الأربع التي تمّ تأهيلها لبناء محطة معالجة مياه المجاري.

وجاءت للرحلة الثانية من استراتيجية نمو "فلوبل" بعد النجاح في ترسيخ تواجدها في السوق المالية بالإنتاج في سوق الكويت للأوراق المالية كإحدى أنشطة الشركات في المجالات الاستثمارية، سواء في الاستثمار المحلي أو تمويل الشركات والخزينة أو الصناديق، كما تحتفظ "فلوبل" بشبكة واسعة من العلاقات مع الشركات الاستثمارية، الهيئات الحكومية، الشركات والمؤسسات الخاصة وكبرى المؤسسات التجارية محلياً وإقليمياً وعالمياً، ما مكّنها من الحصول على عدد من العمليات وتحقيق إيرادات تسهم باليات.

وكذلك إلى تميّز سلطنة عُمان بقوانين وتشريعات وواقية على السوق المالية سبقت بها الكثير من دول المنطقة. وأشارت الغنيمة إلى أن "فلوبل" أخذت على عاتقها تحديد الفرص الاستثمارية وتطويرها وطرحها للمستثمرين في كافة دول الخليج، مشيرة إلى أن إحدى هذه الفرص كانت تلك 14 في المئة من الشركة للتمويل المالية، عن طريق طرح خاص لزيادة رأس مال الشركة كخصم لـ "فلوبل". وقالت أن الشركة المتحدة للتمويل التي تأسست العام 1997 تعتبر من الشركات الرائدة في مجال التمويل والإجارة في السلطنة وتعمل في مجال التمويل الاستهلاكي للأفراد، إضافة إلى تمويل شراء المعدات للشركات التجارية والصناعية وشركات

دخلت شركة بيت الاستثمار العالمي "فلوبل" خطوة أخرى في تنفيذ خطة النمو والتوسع الإقليمي الهادفة إلى التحول من شركة استثمارية كويتية إلى شركة خليجية، حيث دخلت السوق العمانية منذ خلال تلك جزء من أسهم الشركة المتحدة للتمويل. وذلك بعد نجاح خطوة التوسع الأولى في البحرين.

وقالت نائب الرئيس والعضو المنتدب في فلوبل مها خالد الغنيمة أن الانتقال إلى السوق العمانية جاء مستنداً إلى نجاح تجربة افتتاح مقر للشركة في دولة البحرين العام 2003، وإدارة صناديق استثمارية عدة من هناك، كما جاء مستنداً إلى الفرص الاستثمارية المتوفرة في السوق العمانية،

تواصل الأداء المتميز لصندوق الغمة



سمير عبدالحسن الغريبي

حقق صندوق الغمة الذي أطلقه بيت الاستثمار العالمي (فلوبل) أداءً قياسيًّا خلال الأشهر الثلاثة الأولى من العام المالي ليعمل حجم الأصول التي يديرها إلى 50 مليون دولار، ويتوقع أن يبلغ حجمه ما بين 100-80 مليون دولار في نهاية السنة المالية، كما قال نائب الرئيس التنفيذي في فلوبل سمير عبدالحسن الغريبي، الذي أوضح أن العائد المتوقع لهذا العام لن يقل عن 17.2 في المئة.

وعزا الغريبي تلك النتائج إلى تميّز صندوق الغمة وعدم وجود صناديق استثمارية مشابهة له في السوق الكويتية، حيث أنه أول صندوق يمزج بين صناديق التجارة بالسلع وصناديق الصناديق. وأشار إلى أن الصندوق تمكن من تحقيق أداء جيد خلال السنوات الثلاث الماضية على الرغم من كونها السنوات الأكثر صعوبة في تاريخ سوق الأسهم، إذ بلغ العائد الحقيقي نحو 20.4 في المئة العام 2000، و12.7 في المئة العام 2001، ونحو 15.7 في المئة العام 2002، ليقلّص إلى نحو 21 في المئة العام الماضي.

العراق القابضة

كانت "فلوبل" من أولى الشركات الاستثمارية التي دخلت السوق العراقية المساهمة في عملية إعادة الإعمار، حيث تمّ تأسيس مجموعة العراق القابضة IHC كشركة مساهمة كويتية برأس مال 200 مليون دولار، وتمّ تحديد أهدافها بالاستثمار في العراق بالتعاون مع القطاع الخاص العراقي. وتسمى المجموعة لتأسيس شركات جديدة أو المخلو في شركات قائمة لتطويرها من خلال المساهمة فيها بمخصص تراوح بين 1.5 مليون دولار كحد أدنى و60 مليوناً كحد أقصى. وأبرز القطاعات التي تركز عليها المجموعة هي الصناعة وخصوصاً صناعة الإسمنت، البترول والتمويل، مشاريع الإسكان، الخدمات، الوكالات التجارية، التصنيع والتفريغ، الطائرات، التعليم والاستشفاء.





عندما بدأنا في العمل، لم يكن هناك سوى زمال، طيور تحلق، وسماء تظللهم.. واليوم، أضحت الرمال بهيرات رائحة تحيط بأبراج تمانق السحاب، وملاعب جولف عالية تزدهم بمحترفي اللبة وعشاقها من كل حدب وصوب. ولأننا رؤاد مشاريع التطوير العقاري في دبي، فقد كنا من أوائل الذين عاشوا الحلم برؤيتهم مدينة عصرية عالية المستوى.. ملما كنا أول من عمل على تجسيد هذا الحلم وتحويله إلى واقع ملموس.

لمزيد من المعلومات تفضلوا بزيارة موقعنا www.emaar.com

معظم الشركات تبدأ على الورق
نحن ندأ بمدينة متكاملة



دبي

مبنى بنك دبي

إعادة انتخاب

جوزف طربيه

رئيساً لاتحاد المصارف العربية

د. جوزيف طربيه

البيت المصري العربي في بيروت سيكون ضمن أولويات مجلس الإدارة الجديدة، إضافة إلى مواصلة الاهتمام بالقضايا المصرفية والمالية الأساسية.

وجاء انتخاب طربيه لولاية جديدة بعد أقل من 6 أشهر على إعادة انتخابه لولاية جديدة لمدة ثلاث سنوات أيضاً كرئيس مجلس إدارة جمعية مصارف لبنان. وهو ما اعتبره ثقة غالية من زملائه المصرفيين اللبنانيين والعرب.

وكان حاكم مصرف لبنان رياض سلامة افتتح أعمال الجمعية العمومية للاتحاد بالإشارة إلى التحدي الذي تواجه القطاعات المصرفية العربية وأبرزها المحافظة على الثقة في المصارف في ظلّ أوضاع سياسية إقليمية سلبية وضغوط تحرير التحويل من أي قيود، والمحافظة على قطاع مصرفي سليم يتمتع بالإدارة

أعاد اتحاد المصارف العربية انتخاب ممثل للمصارف اللبنانية، د. جوزيف طربيه رئيساً له وممثل للمصارف الإماراتية فاضل سعيد الدومكي نائباً للرئيس لولاية جديدة من ثلاث سنوات.

وجاءت عملية التجديد إثر جلسة انتخابية لمجلس الإدارة الجديد الذي شت تسميته من قبل جمعيات المصارف في الدول العربية، والذي أعقب اجتماع الجمعية العمومية للاتحاد التي انعقدت في بيروت يوم 30 نيسان/أبريل الماضي وأقرت التقرير السنوي، كما وافقت على الشروع ببناء مقر رئيسي للاتحاد في بيروت بعدما أُنجز مجلس الإدارة السابق شراء عقار في منطقة الضنايق (وسط بيروت) بكتلة قارب مليون دولار. وأكد طربيه بعد إعلان انتخاب أن تأمين التمويل اللازم لبناء المقر الذي شت تسميته

الجيدة ويطور خدماته ليتمكن من المنافسة مع المصارف الدولية العملاقة. كذلك ضرورة تطوير القوانين من أجل تحقيق شفافية أكبر وتحفيز الأسواق العربية.

وتطرق طربيه في كلمته أمام الجمعية العمومية إلى هيكلية الاتحاد التي باتت تضم أكثر من 306 مؤسسة مصرفية ومالية عربية وعربية - أجنبية مشتركة، من ضمنها مجموعة من البنوك المركزية وصناديق التنمية وجمعيات واتحادات مصرفية ومؤسسات مصرفية ومالية عربية أو مشتركة، مما يؤكد دور الاتحاد المصري في تمثيل المجتمع المصرفي والمالي العربي.

وقال إن الاتحاد قام خلال السنوات الأخيرة بتنفيذ مجموعة من المشروعات الاستراتيجية التي تدعم الصناعة المصرفية العربية والتعاون بين رجال المصارف العرب، وفي مقدمتها إنشاء فاعدة البيانات القانونية العربية المتعلقة بالمهنة المصرفية، وإطلاق مشروع الشبكة المصرفية العربية، وهو لا يزال يتخذ حالية مشروع ربط شبكات الصرف الآلي العربي إلى ذلك، فنز مجلس إدارة الاتحاد التجديد لأمين العام الحالي د. فؤاد شاكر لولاية جديدة لمدة 3 سنوات.

نظمي أوجي يوسع استثماراته في أميركا



نظمي أوجي

قام رجل الأعمال نظمي أوجي، الذي يرأس مجموعة جنرال ميديترانيان هولدينغ، بجمولة في الولايات المتحدة الأميركية، شملت العديد من الزيارات. وكانت محطته الأولى في ولاية إلينوي الأميركية، حيث أقيم حفل استقبال كبير على شرفه. وكان لحاكم ولاية إلينوي رود بالكو فيتش، كلمة فيها عن ترهيب حكومة ولايته بالاستثمارات التي يمكن أن تساهم بها مجموعة جنرال ميديترانيان هولدينغ، وأنها مستعدة لتقديم كل التسهيلات اللازمة لنجاح أعمال المجموعة.

وحل نظمي أوجي ضيفاً رسمياً على الولاية، وكان له لقاء مع رئيس مجلس شيوخ الولاية أميل جونز جونيور. وكانت المحطة الثانية من الجولة في ميشغان، (عاصمتها ديترويت) التي تعتبر من أكبر المدن المستقبلة للجالية العربية في الولايات المتحدة حيث تم تكريم نظمي أوجي بحفل استقبال أقيم على شرفه، حضره عدد من كبار المسؤولين في الولاية ورجال الأعمال.

أرامكس، أرباح قياسية

أعلنت شركة أرامكس إنترناشيونال المتخصصة في حلول النقل والتوصيل المتكاملة في الشرق الأوسط وشبه القارة الهندية عن ارتفاع عائداتها إلى 116,8 مليون دولار أميركي مقابل 136,5 مليوناً العام 2002، أي بنسبة زيادة 22 في المئة. كما سجلت ارتفاعاً في صافي الدخل وصل إلى 10 ملايين دولار مقابل 4 ملايين في العام 2002 أي بمعدل نمو 151 في المئة.

وقال الرئيس والمدير التنفيذي لشركة أرامكس فادي غنغور بأن زيادة العائدات والأرباح تعكس نجاح الشركة في تنفيذ الخطط والمبادرات الاستراتيجية الهادفة إلى زيادة النمو عبر أسواقها العالمية الرئيسية. وأضاف: «اعتدنا في نجاحنا على عوامل عدة أهمها، نهجنا الخاص القائم على الابتكار، وإمتامتنا الكبير للعملاء، وفريق عملنا المتميز. وقد ساعدنا كل ذلك على التغلب على التحديات للخططة التي واجهتها المنطقة مؤخراً».

من جهة أخرى قدرت أرامكس مؤخرًا مؤثرها السنوي تحت شعار «علامة تجارية عالمية - إنجاز عالمي» في الأردن.

وحضر المؤتمر أكثر من 263 من مديري أرامكس من 36 دولة للاحتفال بالإنجازات الكبيرة التي حققتها الشركة في العام 2003. ومن هذه الإنجازات تعزيز نشاطها في الشرق الأوسط حيث شهدت نمواً كبيراً في عدد من الأسواق الرئيسية في المنطقة. وزادت أرامكس نشاطها في آسيا وجنوب أفريقيا وجمهورية التشيك لدعم عملياتها على المستوى العالمي.



عربدولر الكسره الحبيدة
بالحركة اليدرة الفريدة 215PS
من باتيك فيليب

أنت في حقيقة الأمر لا تملك
ساعة باتيك فيليب.
بل هي أمانة في يدك تنقلها بعناية الى الأجيال
القادمة... الى أقرب الأحباء. الأقارب.

للمزيد من المعلومات: باتيك فيليب إس إيه ص.ب. ٢٦٥٤، ١٢١١ جنيف ٢، سويسرا هاتف: ٨٨٤٢٠٢٠ (٤١٢٢) www.patek.com

عمليل عبر 222 فرعاً، وتقتّر أصوله بـ 36,8 مليار دولار. وكانت مجموعة سيتي غروب، بدأت أعمالها في كوريا العام 1967 كأحد البنوك الدولية الأولى في البلاد، وتملك في كوريا أصولاً تقتّر بنحو 8,9 مليارات دولار، ولديها 12 فرعاً في 3 مدن.

وبإتمام هذه الصفقة، سينشأ خامس أكبر منشأة مالية في كوريا من حيث الدخل، إذ تتوقع مجموعة سيتي غروب أن يكون لهذه الصفقة تأثير إيجابي على دخل العام 2004.

ويعتبر الأمير الوليد بن طلال أكبر المستثمرين في مجموعة سيتي غروب بحصة تزيد على 10 مليارات دولار.



شفيق الطرابلسي

البنك هو يشير الطرابلسي الذي تولى مناصب مصرفية عدة في تونس أهمها رئاسة الشركة التونسية للبنك والشركة التونسية السعودية للاستثمار الإنمائي، وهو يتمتع بثقة السلطات المالية والقنصلية في تونس وثقة المساهمين الخاص في البنك التونسيين وأجانب، ومن المتوقع استمرار غزله في الاتحاد الدولي للبنوك الطرابلسي في منصبه إلا في حال تركزت أكبرية الأسهم لدى الفريق الإيطالي، على غرار ما جرى في الاتحاد الدولي للبنوك حيث أصبحت سوسيتيه جنرال الفرنسية للمساهم الأكبر، فعددت إلى تعيين مدير عام فرنسي للبنك مع الإبقاء على منصب رئيس مجلس الإدارة للجانب التونسي للممثل بالسيدة علياء عبدالله.

شارك في القرض عدد من البنوك وهم: اتحاد البنوك التونسية في فرنسا، مصرف شمال أفريقيا الدولي وبنك الإمارات الدولي، وللعرف أن المصرف المقترض مملوك مناصفة من تونس وليبيا ويبلغ رأس ماله 100 مليون دينار تونسي.



الأمير الوليد بن طلال

تخفيف ذلك شرطاً لإتمام الصفقة، التي يتوقع أن تستكمل في نهاية الربع الثاني من العام الجاري.

ويعتبر بنك كورام سادس أكبر بنك في كوريا الجنوبية ويخدم أكثر من 6 ملايين

سيتي غروب:

اتفاقية شراء بنك كورام الكوري

وقّعت مجموعة سيتي غروب اتفاقية لشراء بنك كورام الكوري بقيمة إجمالية تبلغ 2,73 مليار دولار.

ونصت الاتفاقية على شراء المجموعة حصة تحالف المستثمرين في بنك كورام التي تبلغ 36,6 في المئة، إضافة إلى شراء الأسهم المتداولة في السوق والمقترضة بنحو 43,3 في المئة على أن يقوم مجلس إدارة البنك بالتوصية لجميع المساهمين ببيع هذه الحصص لمجموعة سيتي غروب. ويعتبر

خصخصة بنك الجنوب التونسي

هل يفوز بالعميلة البنك التجاري المغربي بعد شرائه بنك الوفاء؟

عبر مصارف قائمة.

– بنك INTASA الإيطالي
– بنك MONTE DI PASQUI الإيطالي الذي يملك حالياً نسبة 17 في المئة من بنك الجنوب وفي حال فاز في الصفقة سيصبح المساهم الأكبر.

– FINA BANK وهو مصرف إيطالي صغير.

– البنك التجاري المغربي BCM وهو أحد أهم البنوك المغربية وأكبرها حجماً بعد أن قام مؤخرًا بشراء بنك الوفاء في المغرب. وعملًا بالقانون التونسي فإن على كل جهة أجنبية تدخل في العملية، التعاون مع مكتب تونسي متخصص في الهندسة المالية. ويبدو أن المصرف الإيطالي المساهم حالياً في بنك الجنوب اختار التعاون مع شركة AXIS التونسية المتخصصة في الهندسة المالية، فيما يتعاون البنك التجاري المغربي مع واحدة من شركات الوساطة والهندسة المالية في تونس.

تبقى الإشارة إلى أن الرئيس الحالي

انطلقت عملية خصخصة بنك الجنوب في تونس التي يتوقع أن تكون الأخيرة في القطاع المصرفي التونسي، بعد خصخصة مصرف الاتحاد الدولي للبنوك ودمج 3 مصارف في إطار الشركة التونسية للبنك التي ستحافظ على هويتها الحكومية، فيما يبقى أحد أكبر البنوك التونسية وهو البنك القومي الخلافي تابعا للقطاع العام كونه متخصصاً في القروض الزراعية ويدير الترميمات التي تحصل عليها تونس من المنظمات الدولية، وخطراً إلى أن تونس تعتبر القطاع الزراعي قطاعاً استراتيجياً وتفضل الإشراف عليه مباشرة. وعلمت "الاقتصاد والأعمال" أن 5 مؤسسات مالية دولية ترغب تقديم عروض لشراء حصة الحكومة في بنك الجنوب البالغة 33 في المئة، وهذه المؤسسات هي:

– بنك ناسيونال دي باري BNP الذي يساهم أيضاً في مصرف الاتحاد البنكي للتجارة والصناعة في تونس، لكن سياسة هذه المجموعة الفرنسية هي توسيع شبكتها

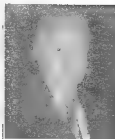
الشركة العربية للاستثمار

أنتجت الشركة العربية للاستثمار ترتيب وإدارة قرض مشترك متوسط الأجل قيمته 30 مليون دولار لصالح المصرف العربي التونسي للبنكي للتممية والتجارة الخارجية.



فهد علوان
مدير عام
الشركة العربية
للاستثمار
المحرين

البنك التجاري الدولي يستعد لـ "بازل 2"



هدهم عز العرب

واكد
هشام عز
العرب لإنشاء
البنك لوحدة
مستقلة لمراقبة
وتحليل

مخاطر السوق وإصدار التوصيات اللازمة
لواجهتها. وعلى مستوى التعامل مع
مخاطر التشغيل أوضح عز العرب أنه نظراً
لتنشعب هذا النوع من المخاطر في معظم
العمليات المصرفية فقد تطلب الأمر تفعيل

تعاقد البنك التجاري الدولي - مصر
مع عدد من الخبراء العالميين للتخصصين
لوضع سياسات وأطر العمل اللازمة
للتعامل مع المعايير الجديدة للجنة بازل.
وقال رئيس مجلس إدارة البنك هشام
عز العرب أن التجاري الدولي استعد مبكراً
لتطبيق معايير لجنة "بازل 2" للقرر تطبيقها
بحلول العام 2006 مشيراً إلى أنه تجري
حالياً دراسة شاملة لسياسات وإجراءات
منح الائتمان وأسلوب قياس درجة
المخاطرة.

دور وظيفية إدارة مخاطر التشغيل لتحليل
ومراقبة هذا النوع من المخاطر والعمل على
الحذ منها.

من جهة أخرى تقرر قيد أسهم البنك
ببورصة الكويت وأبوظبي، اعتباراً من
شهر ديسمبر/أبريل إلى جانب طرح
شهادات إيداع دولية في بورصة
نيويورك قبل نهاية النصف الأول من العام
الحالي خصوصاً بعد أن استؤنف البنك
جميع الشروط والإجراءات المطلوبة
لعمليات القيد. ويشهد العام الحالي قيام
التجاري الدولي - مصر بتنفيذ خطة
توسيع إقليمية حيث سيبدأ البنك بإفتتاح
مكتب تحصيلي له في دبي لدعم
التنافس بين البنوك العاملة في المنطقة
العربية.

محفظة استثمارية لتمويل التجارة في السودان



د. جلال يوسف الخيزم

للتعارف
عليها
مثل إصدار
خطابات
ضمان وفتح
الاعتمادات مع
مصارف
الضوابط التي
تحكم صيغ
التمويل، كما
ستعمل
المحفظة في

مجال تمويل التجارة المحلية.
وتضخ المجموعة المتحدة عدداً من
المصارف السودانية مثل: بنك العمال
الوطني، بنك الفروة الحيوانية، بنك التنمية

سهرت المجموعة المتحدة التي تضم
مصارف سودانية عدة في تأسيس محفظة
استثمارية لتمويل الصادرات والواردات
وفقاً للسياسات التمويلية الصادرة من
البنك المركزي.

تهدف المحفظة إلى زيادة القدرات
التمويلية للمجموعة حيث سيتم التركيز
على تمويل صادرات الواشي والحبوب
والحبوب الزيتية والكركدي والصمغ
والعربي، إضافة إلى تمويل عمليات
الاستيراد يشتى صيغ التمويل المصري

الإسلامي، البنك السعودي السوداني،
مصرف المزارع التجاري، بنك تنمية
الصادرات والبنك الأهلي السوداني.
وعلى صعيد آخر وضعت وزارة
الصناعة برنامجاً متكاملًا للإرتقاء
بالصادرات الصناعية. وأكد وزير الصناعة
د. جلال يوسف الخيزم التزام الحكومة
بزيادة حجم الصادرات السودانية غير
البتروية بالتركيز على الصادرات الصناعية
إلى دول الجوار الأفريقي والمنطقة العربية.
وأشار إلى أن وزارته تبذل جهداً كبيراً من
أجل الإرتقاء بال جودة والمواصفات العالمية
للمسلح الغذائية، وإشاد الوزير بالصانع
والشركات والمؤسسات التي حصلت على
شهادة أيزو العالمية.

سيسكو تعتمد بيروت بدلاً من بريطانيا لتدريب مدربيها



ياسر القاضي

سيسكو
للشركات منذ
العام 2001.
وأضاف
القاضي: "إن
هذا الاختيار
جاء نتيجة لما
تتمتع به
الجامعة من
قدرات

ومؤهلات، ولأنها برهنت من التزامها
للتواصل تجاه برنامج الأكاديمية من خلال

اختارت شركة "سيسكو سيسستمز"،
الجامعة اللبنانية الأميركية L.A.U. لتكون
مقرًا رئيسيًا لتأهيل مدربي أكاديمية
سيسكو للشركات (CATC) في منطقة
الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وقال
المدير العام لشمال أفريقيا والشرق
الأوسط في "سيسكو" ياسر القاضي،
"إن الاقتصاد والأعمال" إن التعاون مع
الجامعة اللبنانية الأميركية ليس بجديد، إن
إن هذه الأخيرة تعد مركزاً أكاديمية

المتابعة القياسية التي قامت بها والقبول
الواسع الذي كسبته من أكاديميات
سيسكو للشركات المنتشرة في العالم
العربي". وأوضح القاضي أنه باختيار
L.A.U. مركزاً للتأهيل أصبح بإمكان كل
الأكاديميات التابعة لـ سيسكو في المنطقة
إرسال مدربيها إلى المركز الإقليمي في لبنان
عوض إرسالهم إلى إنكلترا.
يذكر أن عدد الأكاديميات سيسكو
الموجودة في منطقة الشرق الأوسط وشمال
أفريقيا يتجاوز الـ 200، في كل واحدة منها
مدرسين على الأقل، ما يعني وجود ما لا يقل
عن 400 مدرس. ويبلغ عدد المتدربين
للشركاء حتى الآن 6500 في الشرق
الأوسط.

JEAN RICHARD

جان ريشارد



TV SCREEN DOUBLE RÉTROGRADE

تبي في سكرين مالتو اسي العكسية المردوحة | قطعة من الفولاذ أو من الذهب الأحمر 18 قيراطاً | الحزمة من حذر التسليل | حجب الساعة شفاه، مقاومة لماء 30 م

JEANRICHARD SA | CH 2301T LA CHAUX-DE-FONDS | T +41 (0)32 911 36 36 | F +41 (0)32 911 36 37 | info@jeanrichard.com | www.jeanrichard.com

السعودية +٩٦٦ ٢ ٦٦٥٢٠٥١ | الإمارات العربية المتحدة +٩٧١ ٦ ٥٣٧٧٧٢٦ | الكويت +٩٦٥ ٢٤٠٠٩٥١ | البحرين +٩٧٣ ٥٣٥٠٩١ | قطر +٩٧٤ ٤٤٠٨١٠٨
 عُمان +٩٦٨ ٥٦٠٩٤٥ | سورية +٩٦٣ ١١ ٣٣١٤٤١٤ / ١١ ٣٣٢٢٦٥٠ | لبنان +٩٦١ ٩٩٠٠٥٥٥ | الأردن +٩٦٢ ٦ ٤٦٥٠٩٤٤ | مصر +٢٠٢ ٢٩٩٩١٦٦

اتفاقية بين صندوق الأوبك والأردن



سعيان الحريش

الصلية
لستخدامها في
تحويل
المشروعات
الصغيرة

والتوسعة. كما يقوم البرنامج بتقديم القروض مباشرة لبعض المشروعات، أو المساهمة في رؤوس أموالها. ويشترط الصندوق للقيام بنشاطه هذا أن يتم توقيع اتفاقية مع الدولة المعنية لحماية الاستثمارات. يذكر أن قيمة التمويل الذي وفره برنامج تسهيلات القطاع الخاص منذ إنشائه العام 1976 يبلغ نحو 6 مليارات دولار استضافت منها 110 دول. ويعتبر البرنامج نافذة تمويلية تدار وفقاً لقواعد السوق وتلتزم مع المتطلبات التمويلية لتنمية القطاع الخاص في

وقّع صندوق الأوبك للتمتعة الدولية والأردن اتفاقية لتضجيع وحماية الاستثمار. وتأتي هذه الاتفاقية في إطار برنامج التسهيلات التي يقدمها الصندوق للقطاع الخاص. وقد وقّع الاتفاقية عن الصندوق مديره العام سليمان الحريش وعن الجانب الأردني وزير التخطيط والتعاون الدولي بالوكالة حازم الناصر.

تهدف الاتفاقية إلى تفعيل نشاط برنامج التسهيلات للقطاع الخاص في الصندوق في الأردن وهو البرنامج الذي يقدم الصندوق من خلاله الدعم المباشر للقطاع في الدول النامية. ويهدف البرنامج إلى تشجيع التنمية الاقتصادية من خلال مساعدة الشركات الخاصة وتطوير الأسواق المالية. ويقوم البرنامج بإعطاء قروض للمؤسسات المالية

الدول النامية.

أما بالنسبة للمنشأط الاقراضى للصندوق، فقد تمّ تنفيذ 14 برنامجاً، وبوشر في مطلع العام 2003 تنفيذ البرنامج الخامس عشر. وقد بلغت القيمة التراكمية للقروض حتى نهاية شهر آذار/مارس 2004 نحو 5,4 مليارات دولار توزعت على 990 قرصاً من بينها 738 قرصاً بقيمة 4,3 مليارات دولار لتمويل المشروعات، و185 قرصاً بقيمة 724 مليون دولار لتمويل موازين المدفوعات، و42 قرصاً بقيمة 315 مليون دولار لتمويل البرامج و25 قرصاً بقيمة 174 مليون دولار لمشاريع مكافحة مرض نقص المناعة المكتسبة. أما قيمة المنح التي قدمها الصندوق فقد بلغت في نهاية مارس/آذار الماضي نحو 310 مليون دولار توزعت على 668

الإمارات:

نمو قياسي لمحفظة الضمان للأسهم



شهاب محمد قرعش

شهاب محمد
قرعاش الى ان
نسبة النمو هذه
تعد أعلى من
معدل الاداء
الذي حققه
مؤشر بنك ابروطي الوطني والذي ارتفع بدوره بنسبة بلغت 39,24 في المئة في الفترة نفسها.

وأنتهت محفظة الضمان للأسهم العام المالي الثالث في 31 آذار/مارس 2004 مسجلة

أعلنت محفظة الضمان للأسهم الفصصه للاستثمار في اسواق المال الاماراتية عن تسجيل نمو بلغت نسبته 40,9 في المئة في العام المالي الثالث للمحفظة. وأعلن مدير المحفظة عن ارتفاع توزيع الأرباح خلال الربع الأول من العام 2004 إلى 3,25 براهم للسهم الواحد بزيادة قدرها 50 في المئة عن توزيعات الربع الأخير للعام 2003. ويعتبر هذا التوزيع أعلى معدل لتوزيع الأرباح في عمر المحفظة البالغ ثلاث سنوات. وأشار مدير محفظة الضمان للأسهم


ارتفاعاً اجمالياً منذ تأسيسها العام 2001 بلغت نسبته 86,54 في المئة أي ما يعادل نسبة نمو سنوي قدرها 31,47 في المئة. وأوضح قرعاش: "إن الزيادة في توزيع الأرباح تؤكد مجدداً على التزام المحفظة في التأكيد من استضافة المستثمرين من معدلات الأداء الممتازة للمحفظة، حيث انعكست معدلات الأداء على توزيع أرباح ربع سنوية إجمالية بلغت 26,50 برهما للسهم. كما استهم التوزيع النقدي المرتفع في تحقيق زيادة في ريع المحفظة النقدي إلى 7,96 في المئة إذ يتم توزيع الأرباح نقداً أربع مرات سنوياً. وأعلن مدير المحفظة قراراً بإضافة عامين إلى عمر المحفظة ليصل الى خمس سنوات ولتنهي عملياتها في الأول من تموز/يوليو 2006.

(العام 1996) وبيت التمويل العربي (2003)، كما تردد أن ترخيصاً ثالثاً قد أعطي مؤخراً إلى أحد المصارف اللبنانية ضمن المصارف العشرة الأولى، إضافة إلى ترخيص رابع من التوزيع أن يكون من نصيب بيت التمويل الكويتي الذي كان أول من تقدم بطلب ترخيص أواسط تسعينات القرن الماضي. ولم تتم الاستجابة له في ذلك الوقت لأن فكرة تأسيس مصارف إسلامية في لبنان كانت في بداياتها وكانت تخفي اعتراضات جمة.

تراخيص محدودة لمصارف إسلامية في لبنان

بصورة تدريجية، للوقوف على طبيعتها علمياً ومتابعة تطوراتها وتطبيقاتها وكيفية مراقبتها. وانطلاقاً من ذلك، تردد أن الترخيص للمصارف الإسلامية قد يقتصر في الوقت الحاضر على 4 مصارف فقط، اثنان منها بدأ العمل قبل صدور القانون وهما بنك البركة

يتروى في الوسط المصرفي أن ثمة اتجاهاً لدى السلطة النقدية نحو الترويج في إعطاء تراخيص بتأسيس مصارف إسلامية في ضوء القانون الجديد، وهو الأول، خلال شهر شباط/فبراير الماضي. ونظراً أن وراء هذا الاتجاه رغبة في الدخول بتجارة الصيرفة الإسلامية في لبنان

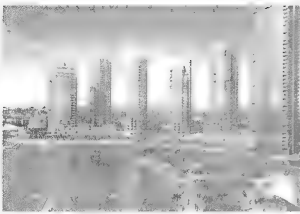


راحة البال -
أكثر من ١٤٠ عاماً من التراث
السويسري والابتكار المتميز المتجدد.

CREDIT
SUISSE

تلمح الخبرة والمعرفة المتخصصة دوراً جوهرياً عند تقديم الاستشارة الاستثمارية الصحيحة، ولا تقلد قيمتهما بشئ عند جمعهم مع الابتكار الذي
التي تُرسي أساساً جديدة لمعايير العمل المصرفي الخاص، للاستفادة من أفكارنا، وتواردنا، وغيرها التجارية في إدارة ثروتكم، يرجى الاتصال

بموقعنا على الإنترنت www.credit-suisse.com



"إعمار العقارية": 208 ملايين درهم أرباح الربع الأول

يتأثّر من سنة أرباح
تحتل على بحيرة
اصطناعية.

الشركة العربية للاستثمار (البحرين)، بنك الاستثمار المالي السوداني، الشركة الدولية لإدارة والاستثمار الكويتية، البنك الأفريقي للاستثمار والتصدير في القاهرة، المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص السعودية وبنك دبي الإسلامي. وقال الرئيس التنفيذي لـ "إملاك للتطوير" محمد علي الهاشمي: "ستواصل إملاك تقديم المزيد من المنتجات المبتكرة واستمضي قدماً في البحث عن الفرص الاستثمارية الجديدة في المنطقة؛ واعتبر اتفاقية الإجارة مع "سوداتل" نقطة تحول نحو الاستثمار في غير المجالات العقارية".

إلى ذلك، طرحت إملاك للتطوير التابعة لمجموعة إعمار، 55 في المئة من أسهمها، أي ما يعادل 412,5 مليون سهم للإكتتاب العام بسعر درهم واحد للسهم، وبلغت القيمة الإجمالية للإكتتاب 13,7 مليار درهم، أي بزيادة 33 مرة عن العدد المطلوب. وأعلنت إملاك عن أول مشروع لها خارج الإمارات العربية المتحدة، وتمثل بمساهمتها بـ 3 ملايين دولار في عملية إجارة تنموي بالتصميم لتمويل مشاريع استيعابية لشركة الاتصالات السودانية "سوداتل". وشارك في العملية التي بلغت قيمتها 40 مليون دولار ست مؤسسات مالية هي:

حققت "إعمار العقارية" أرباحاً قياسية وصلت إلى 208 ملايين درهم إماراتي خلال الربع الأول من العام الحالي، بزيادة 22 في المئة عن أرباح الفترة نفسها من العام الماضي والتي بلغت 171 مليوناً. وحققت إيرادات بقيمة 1,18 مليار درهم، بنمو قياسي بلغ نحو 118 في المئة، مقارنة بالربع الأول من العام الماضي؛ وارتفع ربح السهم ليصل إلى 3,12 دراهم مقارنة بـ 2,76.

وعكست هذه النتائج نجاح المشاريع العقارية التي أطلقها الشركة وأتاحت لها استقطاب اهتمام أعداد كبيرة من المستثمرين. وقد حطت الأشهر الثلاثة الأولى من هذه السنة بأفضل عدة قامت بها مجموعة إعمار أبرزها إطلاق المنتج السكني "دني يوزينس"، في برج دبي، الذي

تصميم هذا الإصدار على أساس عقد الإجارة وعقد الاستثمار والإجارة الوصفي في الذمة. وكان "المستثمر الأول" هو المستثمر والنظم الوحيد لهذا الإصدار ويقوم بالاشتراك مع "كريدبيت سويس هيرست بوسطن" بإدارة الأوليّة لهذا الإصدار. كذلك انضم بنك الإمارات كمدير أول لهذا الإصدار. وقد قام كل من بنك الشمال في البحرين وبيت التمويل الكويتي وبنك الشارقة الوطني بدور المدير المشارك في هذا الإصدار.

لكسمبورغ للأوراق المالية. وأشار الرئيس التنفيذي للسوق المالية الإسلامية الدولية عبد الرؤوف عبد الجيد إلى أن "هذا الإصدار يعتبر خطوة حقيقية ومثلاً يستحق به إصدار الصكوك الإسلامية من قطاع الشركات ويقتطع الباب لشركات أخرى للدخول في سوق الصكوك الإسلامية التي تنمو بصورة سريعة جداً". وتبلغ فترة استحقاق هذا الإصدار 5 أعوام، بينما حدد المالك بـ 5,5 في المئة. وتم

"تبريد": صكوك إسلامية ب 100 مليون دولار

صاغت هيئة الرقابة الشرعية في السوق المالية الإسلامية الدولية على صكوك إسلامية قيمتها 100 مليون دولار من شركة تبريد. ويعتبر هذا الإصدار مؤشراً على الطلب المتنامي للصكوك الإسلامية حيث أنه الإصدار الإسلامي الأول من قطاع الشركات يدرج في سوق

اليوبيل الفضي لـ "إكسبديتورز إنتل"

بلغت الأرباح الصافية لشركة إكسبديتورز إنتل (Expeditors Int'l) واشتغل في نهاية العام 2003 نحو 121,9 مليون دولار في مقابل 112,5 مليوناً للعام 2002، أي بارتفاع بلغ نسبتها 8 في المئة. وبلغت الإيرادات الإجمالية 2,6 مليار في مقابل 2,3 مليار أي بزيادة نسبتها 14 في المئة، كما بلغت المداخيل التشغيلية 186,8 مليوناً في مقابل 171,6 مليوناً أي بزيادة نسبتها 9 في المئة. وتعلّكت الشركة أواخر العام 2002 نحو 75 في المئة من الحصص في عملية شراكة في الصين ما ساهم في تعزيز وجودها في هذه السوق المهمة. ولأنسبة احتياطيها بالبعد 25. اعتقدت الشركة أنّ ما يميزها هو العنصر البشري، كما يؤكّد رئيسها بيتر روز.

"التصنيع الوطنية" تحقق أرباحاً ب 136 مليون ريال

حققت شركة "التصنيع الوطنية" أرباحاً صافية، في نهاية السنة المالية المنتهية في 31 آذار / مارس الماضي، بلغت 136 مليون ريال سعودي، مقارنة بـ 54 مليوناً في السنة المالية السابقة.

من جهة أخرى، استكملت شركة التصنيع الوطنية للبتروكيماويات "تصنيع بتروكيماويات"، التابعة لشركة التصنيع الوطنية، الاتفاقيات الخاصة بمشاريع حامض الإخل وخلات الغيتيل والبيثانول، للزعم إنتاجهما في مدينة الجبيل الصناعية، بالاشتراك مع شركة "أسيتكس" الكندية وباستثمار يبلغ نحو مليار دولار.

جزيرة لؤلؤة الخليج في قطر

اول مشروع عقاري يتيح تملك الأجانب



دشن رئيس وزراء قطر الشيخ عبد الله بن خليفة آل ثاني مشروع جزيرة لؤلؤة الخليج العقاري الذي يعتبر الأضخم من نوعه على مستوى البلاد، جمع حفل التدشين عدداً من الوزراء والسفراء وكبار رجال الأعمال، ويتميز مشروع جزيرة لؤلؤة الخليج، الذي ابتكرته وصممه الشركة المتحدة للتعمية، بكونه أضخم مشاريع قطر العقارية وأولى أعمال التعمية التي تقوم لغير المواطنين إمكانية التملك المزدوج وحقوق السكن. ومن المتوقع أن يغطي المشروع مساحة من الأراضي المستصلحة تبلغ 400 هكتار، وأن يضم عدداً من الوحدات السكنية تكفي لنحو 30 ألف نسمة، لتأسيس بيئة سكنية وتجارية متعددة الحضارات، وحصل التكلفة الإجمالية لمشروع "جزيرة لؤلؤة الخليج" إلى نحو 2,5 مليار دولار.

رئيس مجلس إدارة الشركة المتحدة للتعمية حسين إبراهيم الفردان أعرب عن انتخاره بتقديم أول إمكانية للتملك المزدوج في قطر للمستثمرين الدوليين، مشيراً إلى أن

الطلبات من الأفراد والشركات المستثمرة الراغبة في الحصول على العقارات الأولى في الجزيرة، علماً أن البيع الأولي يبدأ خلال أيار/ مايو 2004. وأوضح الفردان بالقول: أصحاب المنازل والمؤسسات الخاصة. عندما يبدأ بيع الوحدات الأولى لاحقاً في هذا العام، نتوقع استلام طلبات من قبل مختلف الأطراف المهتمة والتي توعدنا قدرة التعرف على فرص التملك المتميزة".

وسيتّم بناء "لؤلؤة الخليج" على بُعد 350 متراً من الشاطئ، بالقرب من منطقة بحيرة الخليج الغربي في الدوحة. وتقع الجزيرة على مقربة من مركز مدينة الدوحة ومن ملاعب الغولف، كما تتضمن 3 خلجان مائيّة وأجتماعية للبحرية، وتتم اختيار هذا الموقع لقربه من مدينة الدوحة واتساعه بالخصوصية والهدوء.

الشركة تتطلع إلى استقبال أوائل المقيمين في العام 2006. وأضافت: تتم تصميم لؤلؤة الخليج لكي تشمل أحدث التسهيلات والخدمات في جو من الخصوصية والرخامة. وهي ستشكل ملجأ هادئاً ذا بيئة خضراء تنعم فيها العائلات بالتقاف مع الطبيعة والأمان".

ويلحظ المشروع إنشاء 10 مناطق فريدة في السنوات الخمس المقبلة، وستستلم كل واحدة منها بطابع خاص حيث من المتوقع أن يبدأ المقيمون بالتملك ابتداءً من شهر أيلول/ سبتمبر 2006. وستضمن المناطق 3 فنادق فخمة على الأقل، و4 مرافق لليخوت والقوارب تنقسم لأكثر من 700 قارب، ومساحة قدرها 60 ألف متر مربع مخصصة للمحلات التجارية والمطاعم.

وبدأت الشركة المتحدة للتعمية باستلام

مجمع سياحي علاجي في البحرين

بتكلفة 600 مليون دولار

أعلن بيت التمويل الخليجي ووزارة المالية والاقتصاد الوطني في مملكة البحرين تأسيس شركة قابضة لإدارة مشروع منتجج العرين الصحراوي الذي تبلغ كلفته 600 مليون دولار. ويبلغ رأس مال الشركة المصنوع به 530 مليون دولار في حين يساهم بـ 185 مليوناً.

وقال الرئيس التنفيذي لبيت التمويل الخليجي عصام جناحي، إن تأسيس هذه الشركة يشكل خطوة حيوية في هذا المشروع الطموح الذي يستهدف تعزيز مكانة وسمعة مملكة البحرين كوجهة إقليمية للسياحة العائلية والعلاجية. وتوقع أن يحقق "منتجج العرين

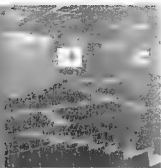
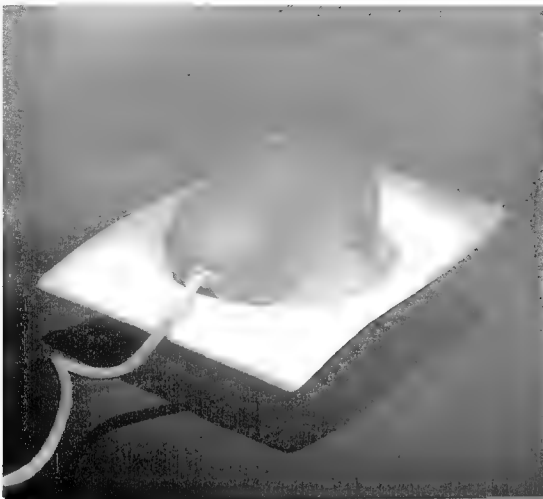
وشراكتنا مع بيت التمويل الخليجي مثال واضح لتقدير الحكومة للجهود والتعاون المشترك بين القطاعين العام والخاص في تعزيز أهداف التنمية الاقتصادية".

وكان قد أعلن عن مشروع منتجج العرين الصحراوي يهبطه المستثمرون بهذا المشروع وقال: "نتوقع أن يتم الإعلان قريباً عن شراكتنا فيه" وأوضح أن "بيت التمويل الخليجي" يملك، بمشاركة عدد من المستثمرين والشركاء الاستراتيجيين في المشروع، 66,7 في المئة من أسهم الشركة القابضة، فيما تمتلك حكومة مملكة البحرين 33,3 في المئة.

ومن جهته أكد رئيس للكتب الاستراتيجي في وزارة المالية والاقتصاد الوطني الشيخ هشام بن عبد الرحمن آل خليفة، "إن حكومة البحرين ملتزمة تماماً بتطوير القطاع السياحي في المملكة، وخصوصاً السياحة العائلية والعلاجية،

وكان قد أعلن عن مشروع منتجج العرين الصحراوي يهبطه المستثمرون بهذا المشروع وقال: "نتوقع أن يتم الإعلان قريباً عن شراكتنا فيه" وأوضح أن "بيت التمويل الخليجي" يملك، بمشاركة عدد من المستثمرين والشركاء الاستراتيجيين في المشروع، 66,7 في المئة من أسهم الشركة القابضة، فيما تمتلك حكومة مملكة البحرين 33,3 في المئة.

ومن جهته أكد رئيس للكتب الاستراتيجي في وزارة المالية والاقتصاد الوطني الشيخ هشام بن عبد الرحمن آل خليفة، "إن حكومة البحرين ملتزمة تماماً بتطوير القطاع السياحي في المملكة، وخصوصاً السياحة العائلية والعلاجية،



من الإستحمام إلى ملتقى الأعمال

يقع نوفوتيل المركز التجاري العالمي، دبي في قلب منطقة المال والأعمال والترفيه في دبي وضمن مجمع مركز دبي التجاري العالمي - الوجهة الرائدة في تنظيم المعارض والمؤتمرات على مستوى الخليج العربي. إن الغرف للعصرية والمرتجة وخدمات الضيافة المستمرة على مدار ٢٤ ساعة وتسهيلات الإتصال السريع بشبكة الإنترنت والتجهيزات الخاصة برجال الأعمال والنادي الصحي والمار والمطعم هي أهم ما يتميز به الفندق إلى جانب فريق عمل مضيفين ذوي الكفاءة العالية والذين يهتمون بأدق التفاصيل. استمتعوا بالإقامة معنا في رحلة عملكم القادمة.

لتمتع من الملتقى والمؤتمرات والصورات أرجاء لإلتصاف بهاتف ٢١٨ ٧٠٠٠ (٠٤) ٢١٨ ٧٠٠٠ فاكس ٢١٨ ٧١٠٠ (٠٤) ٢١٨ ٧١١٤
reservations@accorhotels.ae
www.novotel.com



المركز التجاري العالمي
دبي

دراسة حول العوامل السياسية في أنشطة الشركات

مدراء للمخاطر السياسية

تُصنّف فيها درجة المخاطر بـ "متدنية" إلى "شديدة" وفقاً لـ دليل الانطباعات عن الفساد الصادر عن منظمة الشفافية الدولية.

لاعب دولي

أصبح لعبارة "لاعب دولي" معنى جديداً، ولكي تبقى أي مؤسسة لاعبة على الساحة الدولية، لا بُدَّ لها من الصمود ليس في وجه الذكسات الاقتصادية فقط إنما أيضاً في وجه التطورات الجيوسياسية. وقد جاء هذا الواقع نتيجة لتعزيز مكانة الأعمال على الساحة الدولية حيث أصبحت الشركات المتعددة الجنسيات أكثر تعرضاً للمخاطر. وبحسب "بورز آكن هاملتون"، فإن العولمة تتصّصن مخاطر لأسباب عدة أهمها:

"القنطرة على التكيف مع المتغيرات" يأتي شرطاً أساسياً على الدراء تطويره ضمن شركائهم لمواجهة العواقب المترتبة عن وجود روابط بين المعطيات الجيوسياسية والأداء في مجال العمل. بهذا توصي "بورز آكن هاملتون" Booz Allen Hamilton في الدراسة التي أمّنتها حول المعطيات الجيوسياسية والتعاون الدولي، وتستند الدراسة إلى ما أوردهه مجموعة كونترول ريسكس، وهي مجموعة استشارية دولية مقرها لندن، حول القدرة العالمية في نشاط الشركات عبر الحدود في التسعينات، فقد نشطت الشركات المتعددة الجنسيات في أكثر من 70 بلداً تُصنّف فيها درجة الفساد بين "المتوسط" و"الأقصى". في المقابل، يتم استثمار أكثر من 150 مليار دولار في 50 بلداً

اختلاف تحديد الحكم الجيد وتوحيته، وزيادة النشاط السياسي والاقتصادي خارج سيطرة الحكومات أو إشرافها، إضافة إلى مخاطر التقدم التكنولوجي والسيطرة عليه، خصوصاً وأن التكنولوجيا تسمح بإجراء صفقات غير شرعية.

دور الدراء

إن الطبيعة المتعددة الجنسيات للأعمال والمخاطر تقتضي أن يشمل التحليل الجيوسياسي الأبعاد المحلية والوطنية والإقليمية والدولية. ويهدف تعزيز التخطيط الاستراتيجي، تستعمل المؤسسات التقنية والخدمات المتعلقة بالتخطيط بصورة متزايدة. أما البت في السبل الأساسية فيعود إلى المسؤولين في الشركة. وتعرض الدراسة لمهام الدراء في عملية اكتساب شركائهم للحرية، إذ يتوجب على الشركات استخدام مدراء وفعلي المستوى لمعالجة دور المخاطر التوظيفية وإعداد استراتيجيات للحد من المخاطر يتمّ معها في العمليات التشغيلية.

وسامان لـ رجا طراد وجوزيف غصوب



رئيس الجمهورية إميل لحود يتوسط رجا طراد (اليمنى) وجوزيف غصوب

منح رئيس الجمهورية اللبنانية العماد إميل لحود كلا من المدير التنفيذي الإقليمي لوكالة نيو يوركت الشرق الأوسط وشمال أفريقيا للدعاية والإعلان رجا طراد، والمدير التنفيذي الإقليمي لوكالة تيم يونغ أندروبيكهام للدعاية والإعلان جوزيف غصوب، وسام الأرز بترية فارس، وذلك تقديراً لخدماتهما في ميدان التواصل والدعاية والإعلان.

وشكر طراد وغصوب، في تصريح مشترك، رئيس الجمهورية على مبادرته، وقال: "إن كان هذا الوسامان مصدر اعتراف شخصي وعربون تقدير للعمل المؤسساتي الذي ننشئه ضمن مجموعة شركائنا العاملة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، فهو كذلك تكريم لكل اللبنانيين يعمل جاهداً في دنيا الانتشار لرفع اسم لبنان وإعلاء شأن مهمة التواصل والدعاية والإعلان عبر السعي إلى تحقيق أعلى درجات الاحتراف المهني والتعزّي الإبداعي".

واعتبرا "أن الفضل في ذلك يعود أيضاً إلى المسؤولين في إمارة دبي والعقّمين عليها، وفي مقدمتهم ولي عهد دبي ورئيس مجلس إدارة مؤسسة دبي للإعلام الفريق أول الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، الذين منحونا ثقتهم الغالية، ووفروا لنا جميعاً بيئة مثالية للعمل والإنتاج والأداء". وقال: "إن هذا الوسام هو بمثابة عرفان لجميل إمارة دبي ودولة الإمارات العربية المتحدة علينا".

السودان: مناطق جديدة للتفتيش عن النفط

أكدت الاستكشافات الأولية أنّ مخزون النفط السوداني القابل للاستخراج في مرميخ (1) و(2) ب) في الغرب الأوسط يصل إلى نحو 870 مليون برميل. وأشارت دراسة فنية إلى أن ستة أحواض ومسوئية مرشحة للتفتيش عن النفط في المنطقة، ويأتي ذلك في إطار خطة وزارة الطاقة والتعدين الرامية إلى تكثيف النشاط الاستكشافي عن النفط في عدد من المناطق وجذب الاستثمارات إلى مختلف مناطق السودان لرفع الإنتاج اليومي إلى 450 ألف برميل العام 2005. وأشارت بعض الشركات الأجنبية العاملة في السودان أنّ الدراسات الجيولوجية أثبتت وجود تراكبات جيولوجية هامة للنفط والغاز تتوزع في مناطق جغرافية عدة في شمال وغرب ووسط البلاد. يذكر أنّ أكثر من مشروين شركة أجنبية تقدمت للحصول على الامتياز في مرميخ (10) حيث تعزل الدولة كثيراً على هذا المربع في العمليات التنقيبية، وتوقع وجود كميات كبيرة من الغاز القريبة من موانئ التصدير حيث تتوافر للمصافي. ومن المتوقع أن يرتفع إنتاج حقول الغولة الذي تعمل فيه الشركة الوطنية الصينية نهاية العام الحالي إلى (40) ألف برميل يومياً مقارنة بنحو 12 ألف برميل حالياً.



معنى جديد لاجتماعات العمل



لأننا نفهم الطريقة التي يدير بها الناس أعمالهم يومياً، فقد حرصنا في كيوتل على تقديم خدمات اتصالات توفر مزيد من الفعالية والسرعة.

لتصل بنا واستفسر من اليوم عن الطرق الحديثة والفعالة والريفة التي يمكنك بها أن تدير أعمالك واجتماعاتك.

كيوتل
Qtel
نقرب كل بعيد

www.qtel.com.eg

نحن واللبنانيون وصيد السمكة

منفذ جديدة - عرعر يفتح في حزيران المقبل

نشر الصديق علي بن أحمد الشدي تعليقاً حول اللقاء السعودي اللبناني الثاني الذي نظمته مجموعة الاقتصاد والأعمال في الرياض خلال شهر شباط /فبراير الماضي بالاشتراك مع الغرفة التجارية الصناعية في الرياض، وقد حمل التعليق عنوان "نحن واللبنانيون وصيد السمكة" مقترحاً تخصيص جلسة حول تدريب الشباب السعودي في مجال الخدمات، والأستاذ علي الشدي له نشاطات مختلفة وهو نائب مدير عام في الشركة العربية للاستثمار ومدير شركة دار الوطن السعودية. الغرفة التجارية الصناعية في الرياض، وهي جهة منظمة للالتقاء، أرفقت تعليق علي الشدي برسالة وقعتها مساعد الأمين العام للمشؤون الإعلامية د. عبد العزيز القويشي، وجاء فيها الآتي:

"أود بهذه المناسبة أن افتتح دراسة وإنتاج مثل هذه الموضوعات عند إعداد برنامج للالتقاء السعودي اللبناني الثالث، وقد تُخصص لهذا الموضوع جلسة كاملة نظراً لأهمية هذا الجانب بالنسبة إلى شريحة كبيرة من رجال الأعمال بين البلدين..."

هنا نص مقال علي الشدي:

عقد اللقاء السعودي اللبناني الثاني في الرياض منذ أيام، وأكد الجميع أن اللقاء الذي جمع رجال الأعمال من البلدين سيكون لمصلحة الطرفين، وأنطلق من هذا التأكيد للقول بأن رجال الأعمال اللبنانيين ظلوا للسنوات طويلة "يصيدون السمكة" ويقدمونها لنا على طبق جاهزة للأكل، ونحن اليوم نريد منهم أن يعلمونا كيف نصيد السمكة، كما يقول للثل الصيني. وشرحاً لهذا الكلام المبهج أذكر الجميع بأن رجال الأعمال اللبناني قبل أربعين أو خمسين سنة كان يستقبل في مطار بيروت مديري الشركات القادمة من أوروبا وأمريكا إلى السعودية ويحصل منهم على وكالة لجميع منتجاتهم الخليجية للشرق الأوسط بأكملها، وتشمل الوكالة السعودية ودول الخليج، وهذا حاله نتيجة لحركته وذكائه في ظل غياب كامل لرجال الأعمال الخليجي الذي يستطيع المنافسة ولذا كانت الوكالات الرئيسية تختلف للسلع في بيروت ثم انتقلت إلى أماكنها الصحيحة بعد انفتاح الأسواق الخليجية والسعودية خاصة، وبدأ رجل الأعمال السعودي يتعامل مع زميله اللبناني بشيء من الجدية وتوازن الصالح.

وما دمتنا قد بدأنا في تنظيم مثل هذه اللقاءات فإن المصارحة وليس الجمالة هي التي نستقود إلى مزيد من التعاون لصالح الطرفين، وفي نطاق المصارحة يمكن القول بأن اللبنانيين لم يعلمونا حتى الآن كيف "تصيد السمكة" وإلا أين مشاركاتهم في مجال تدريب الشباب السعودي خصوصاً في مهن الخدمات الفندقية والمطاعم والتسويق ومهارات البيع والعلاقات العامة، والإعلان وتنظيم المؤتمرات التي اشتهر اللبنانيون بأدائها على أرقى المستويات، وأين توظيفهم للشباب السعودي في شركاتهم التي يتولون إدارتها في السعودية.

اقترح أن تخصص جلسة من اللقاء القادم للحديث عن هذا الجانب المهم: "المشاركة اللبنانية في تدريب الشباب السعودي"، وسكون لذلك أثره في نقل الخبرة اللبنانية لصالح الشباب السعودي، قد يقول أحدهم إن ذلك لم يطلب منهم، لكنني عن تجربة أقول بأن معظم وكالات الإعلان السعودي تدار من قبل كفاءات لبنانية ولم يتم تدريب العناصر السعودي فيها، ربما لأن ذلك يحتاج إلى وقت وجهد ويؤثر على تحقيق الأرباح السريعة.

وأخيراً أود التأكيد على أن الشركة السعودية - اللبنانية وخصوصاً في مشروعات تقام في لبنان، ناجحة وموقفة، لكن مساهمة الخبراء اللبنانيين في تدريب الشباب السعودي في مجال الخدمات ما زالت دون المستوى المطلوب، وللتغلب على ما أظهره اللبنانيون للملاحظات التي طرحها السعوديون في اللقاء الأخير أوردت هذه للاطلاع التي أمل أن يتم قبولها بصدر رحب تعودنا عليه من أشقاتنا وشركائنا في لبنان بلد التسامح والجمال والذكاء الرفيع.

علي الشدي

أعلن الأمين العام لمجلس الغرف التجارية السعودية د. فهد بن صالح السلطان أن فتح منفذ جديدة - عرعر على الحدود السعودية - العراقية أمام التجارة بين البلدين سيتم في شهر حزيران / يونيو المقبل.

جاء ذلك على هامش ندوة حول التصدير إلى العراق، نظمها المجلس، بحضور للحق التجاري لدى السفارة الأمريكية في الرياض دانييل دافنر، ورئيس الفريق المشرف على النشاطات التجارية في السعودية ومنطقة الخليج في ما يتعلق بإعادة إعمار العراق إيوارد بورنسون، والمستشارة المختصة بتعمية الأعمال في مدينة البصرة بهان ديفريز.

يُشار إلى أن حجم الصادرات السعودية إلى العراق وصل خلال العام الماضي إلى نحو مليار ريال سعودي (266.6 مليون دولار)، من بينها قرابة 390 مليون ريال (104 ملايين دولار) صادرات مباشرة عبر منافذ في دول مجاورة، وما تبقى تم من خلال إبرام صفقات خاصة بين رجال أعمال في البلدين.

وشهدت الشهور التسعة الأولى من العام الماضي عبور نحو 20 ألف شاحنة سعودية إلى الأردن متجهة إلى العراق.

جائزة سابك للسلامة



محمد بن حمد الماضي

رعى نائب رئيس مجلس إدارة (سابك) السريسي السعودي المهندس محمد بن حمد الماضي حفل توزيع جائزة سابك للسلامة الذي أقامته الشركة

في مدينة الجبيل الصناعية بحضور محافظ الجبيل، رؤساء الشركة التابعة لها.

فازت بالجائزة الذهبية شركة الجبيل للبترول وكيمويات (كيميا)، وبالجائزة الفضية الشركة السعودية للبترول وكيمويات (صنف)، وبالجائزة البرونزية الشركة السعودية للمحاثول (الرازقي)، وقد سلم المهندس الماضي الدروع التذكارية لسؤولي هذه الشركات، كما قدم الشهادات التقديرية لسؤولي 12 شركة أخرى حققت معايير التامل لنيل الجائزة

Saudi Arabia •

**ICCSolutions
& Samsung Networks
Join forces
to be the first
Global Service Provider
in Saudi Arabia**

Thin Global, Act Global

ICCSolutions and Samsung Networks
join forces in a new structure providing
the best of both worlds. This new
relationship reduces duplication of
effort, improves network efficiency and
enhances global network accessibility.

ICCSolutions and Samsung Networks
offer ADSL, DSL, Cable and Line
Frame Relay and MPLS.

ICCSolutions

www.icc.net.sa

Saudi: 0096606
Adh: 664446 Ext.
02000234325
Email: Corporate@icc.net.sa
Call: 1100 3006411

شركات التعريفات المتدنية تدخل بقوة قطاع الطيران العربي

تحديات التحليق في أسواق وأجواء مفتوحة



بيروت - باسم كمال الدين
القاهرة - محمود عبد العظيم
الكويت، الإمارات - الاقتصاد والأعمال

من الأجواء المفتوحة إلى شركات الطيران ذات التعريفات المتدنية وصولاً إلى شركات الطيران الفاخر، يقف قطاع الطيران المدني العربي على عتبة التغيير. وتشهد سوق الطيران العربي منذ نحو عام فورة استثمارات غير مسبوقة، وطفرة في تأسيس الشركات ذات التعرفة المتدنية أو شركات الطيران الفاخر، يبدو أن حمى التغيير في هيكلة قطاع الطيران المدني في العالم العربي ستشقت وتيرتها، في ظل مؤشرات على رغبة معظم الحكومات العربية تخفيض دعمها للناقلات الوطنية، كمقدمة لإعادة هيكلتها أو تخصصتها. والواقع أن ظاهرة شركات الطيران المنخفضة التكلفة تعيد إلى أذهان الناقلات الوطنية كوابيس الخسائر والركود التي لم تغارها إلا منذ فترة وجيزة جداً. وللمفارقة فإن هذا النمط الجديد في صناعة السفر بدأ يفاخر بأرباح ونسب إشغال فتحت شهية العديد من المستثمرين.

والملت أيضاً أن تأخير شركات الطيران ذات التكلفة والتعريفات المنخفضة لا يقتصر على الناقلات الوطنية أو الشركات القائمة على رحلات نظامية، بل اتسع ليطاول النواحي الجوية ومصنعي الطائرات. فالحكومات باشرت بحث خطط توسعة وتأهيل مطاراتها الرئيسية والثانوية، في الوقت الذي تفاعل المستثمون بارتفاع الطلب الذي فاق أحياناً الإنتاج ما يبشر بالخلص من عقدة 11 أيلول/ سبتمبر 2001.

تراخيص بالجملة

شكلت الإمارات العربية المتحدة أرضاً خصبة لشهرة شركات الطيران ذات التعريفات والتكلفة المنخفضة Low Cost Carriers حيث كانت السبابة في هذا المجال. وفي شباط/ فبراير من العام الماضي، تأسست شركة "العربية" للطيران لتكون أول شركة طيران اقتصادية في العالم العربي ورابع ناقل وطني في دولة الإمارات العربية المتحدة بعد "طيران الإمارات" و"طيران الخليج" و"الاتحاد". وقد أثار إطلاق هذه الشركة العديد من التساؤلات خصوصاً وأن ملكيتها تعود إلى حكومة الشارقة، إلا أن الرئيس التنفيذي في "العربية للطيران" عادل علي يؤكد أن "الشركة وليدة ادراك لحاجات سوق الطيران في المنطقة فضلاً عن كونها وليدة مرحلة جديدة في تطور هذه السوق". وتستقر "العربية" حالياً رحلات إلى 13 وجهة عربية وآسيوية بأسطول مؤلف من 4 طائرات "إيرباص A320"، وبحسب علي فإن "خط الشارقة - بيروت" هو الأكثر نشاطاً إذ وصل عدد المسافرين إلى 12 ألف مسافر بعد 4 أشهر من بدء تسيير الخط بنسبة تشغيل بلغت 63 في المئة. لكن مكاسب الأجواء المفتوحة في لبنان، بالنسبة للـ "العربية"، لم تنعم على بلدان أخرى إذ يشير علي إلى أن الشركة في طور المفاوضات مع

وتفاهم الحسان

Barthelay



Bar



مباركة باركات
BARAKAT JEWELLERY

مجمع الفنون

شركة محمد عبداللطيف جميل

مركز دبي المالي العالمي - ١١٢ / ١٥٢ / ٢٠٥ - ٢٥٢ - مركز الفنون برتغال - ٢٥٢ / ٢٥٢

جدة مول - ٢٥٥١ - الرياض - الفن شارع الفنون - ٢٥٥١ / ٢٥٥١

مركز دبي المالي العالمي - ١١٢ / ١٥٢ / ٢٠٥ - ٢٥٢ - مركز الفنون برتغال - ٢٥٢ / ٢٥٢



الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم

الأردن ومصر للذين لم تسمحوا بعد للشركة بتسيير رحلاتها إلى مطاراتهما. كما أن الأسعار التندينية التي تقدمها "العربية" كانت سبباً في عدم سماح الهند للشركة بالهبوط في مطاراتها، علماً أن الشركة مستمرة في محاولاتها.

وضمن "برنس" الطيران الاقتصادي، تباشير شركة "سمارت جت" Smart Jet رحلاتها من دبي بدءاً من شهر حزيران/يونيو المقبل، و"سمارت جت" هي أول شركة طيران اقتصادية تابعة كلياً للقطاع الخاص إذ تملكها مؤسسة "سي تي لينك" للنجارة العامة التابعة لجموعة بن بليدة. ويبلغ رأس المال الأولي للشركة 20 مليون دولار. ويشير مدير عام مؤسسة "سي تي لينك" وطيران "سمارت جت" هسان الجبوشي إلى أن "الشركة حصلت على ترخيص من المنطقة الحرة في مطار دبي الدولي وهي أول شركة خاصة محلية تحصل على مثل هذا الترخيص لتسيير رحلات منتظمة. وتوفض "سمارت جت" مباحثات مع شركة "بوينغ" حيث تنوي الشركة استئجار 12 طائرة في غضون 12 إلى 15 شهراً من بدء عملياتها علماً أنها ستبدأ رحلاتها بطايرتي بوينغ 737-700.

3 تراخيص بالكويت

أما الكويت فكتسرت احتكاراً عمره نحو نصف قرن بفتحها باب التراخيص لتأسيس 3 شركات طيران جديدة. وأول الفيت كان السماح بقيام شركة طيران "الجزيرة" المتخصصة لتكون "العربية" الكويتية أي أنها شركة طيران اقتصادي (إيزي جت) من

الأمر الذي يؤكد جدوى تأسيس شركة طيران تجارية جديدة على غرار "الكويتية".

وفي بيروت يشهد العام الحالي انطلاق شركة "ميناجت" -MenaJet- ويقول المدير التجاري مازن الحجار إن الشركة ستباشر أعمالها من مطار بيروت. ويتكفّل أسطول الشركة في المرحلة الأولى من طائرتي "إيرباص A320"، وقد ولدت شركة "ميناجت" نتيجة شراكة ما بين بيت التمويل الخليجي ومجموعة الزامل بقيمة 50 مليون دولار قابلة للزيادة.

قواعد اللعبة

للاشتراك في "لعبة الطيران الاقتصادي" وتحقيق الأرباح، تتبع شركات الطيران ذات التكلفة المنخفضة مجموعة إجراءات تمكّنها من توسيع هامش الفرق بينها وبين الشركات التقليدية. وتطاول عوامل خفض التكلفة، وبابئة الطائرة، والخدمات على متن الطائرة، الطاقة الاستيعابية، للبيعات والحجز، الصيانة، ملكية الطائرة وخدمات المساندة الأرضية. كما أن شركات الطيران الاقتصادية تعتمد مبدأ تسخير الرحلات المباشرة ضمن الأسواق عالية الكثافة، فضلاً عن اختصارها للمطارات الثانوية التي تتقاضى رسوماً أقل من المطارات الرئيسية. وذلك ما فعلته شركة "سمارت جت" عند اختيارها مطار برج العرب في الاسكندرية بدلاً من مطار القاهرة الدولي.



ويوضح الرئيس التنفيذي لطيران "العربية" عادل علي أن "العربية" تنتهج سياسة تقديم الخدمة البسيطة والمتأخرة بأسعار اقتصادية وتنافسية. ويهود تدني الأسعار إلى أسباب عدة أبرزها: تشغيل نوع واحد من الطائرات المزودة بطاقم عمل مدرب وصيانة وقطع غيار، استخدام أقصى للطائرات وطاقم العمل، عدم استعمال تذاكر السفر الورقية، كما أن للمسافرين حرية الاختيار لشراء الوجبات والمشروبات بأسعار معقولة. والأمراً ذاته ينطبق أيضاً على "سمارت جت" حيث يشهد مديرها العام حسان الجيجوشي على أن "الأسعار ستكون ثابتة في مواسم الطلب المرتفع ولن ننخفض على حد سواء وأن نمارس سياسة التمييز في الأسعار". وكغيرها من الناقلات المنخفضة التكلفة، فإن "سمارت جت" لن تقدم وجبات الطعام خلال رحلاتها وسيتم الحجز عبر الانترنت ومركز الاتصالات الهاتفية من دون أية بطاقات إصدارها وكلاء السفر.



دون خدمات كمالية وبأسعار متهاودة. والترخيص كان من نصيب رجل الأعمال جاسم بودي على أن يكون للمؤسسين 30 في المئة وي طرح الباقي من رأس المال في اكتتاب عام.

إلى ذلك، تقود مجموعة الخرافي تصالفاً عريضاً ينوي تأسيس شركة شحن جوي رأس مالها 335 مليون دولار. وتقدّم هذا التحالف بطلب ترخيص لم يبت به بعد. ويضغ التحالف إلى جانب مجموعة الخرافي مجموعة الحميصي، ومجموعة الرومي وأولاد خليفة الجاسم ومجموعة الرفاعي إضافة إلى شركة إيفاد القابضة. ويسري على هذا الترخيص المزمع منحه مراعاة شرط عدم تملك المساهمين للمؤسسين أكثر من 30 في المئة من رأس المال على أن يطرح الباقي في اكتتاب عام. أما الترخيص الثالث فهو مخصص لإنشاء شركة طيران تجارية على غرار "الكويتية" وتقدّمت للحصول عليه مجموعات عدة أبرزها "الغامد" و"الشاريع" إضافة إلى جهات أخرى، حظوظها في الحصول على الموافقة أقل من المجموعتين المذكورتين.

ويستند إنشاء شركات جديدة في الكويت على معطيات عدة يمكن تلخيصها استناداً إلى دراسات الجدوى المتعلقة بإنشاء الشركات الجديدة بما يلي:

- 1- إن حركة الشحن الجوي في الكويت مقبلة على قوة بفعل موقع البلد كقوة لدخول العراق من جانب الخليج العربي فضلاً عن قربه من إيران القليلة على افتتاح يشر بحركة تجارية مضاعفة.
- 2- كثافة العمالة في الخليج العربي عموماً و الكويت خصوصاً ما يجعل إنشاء شركات التعرفات المدنية مجدية.

3- إجراءات الانفتاح وتسهيلات الدخول إلى الكويت فضلاً عن إطلاق مشاريع سياحية عملاقة في جزيرة فيلكا على سبيل المثال، إلى جانب فتح الأجواء

اشتغال المنافسة بين

المجموعات الاستثمارية الكويتية

على ترخيص شركة للشحن

برأس مال 335 مليون دولار

توجهه لحصر حصة المؤسسين

بما لا يزيد على 30 في المئة

وطرح الباقي للاكتتاب العام

مفر جديد لرقم جوالك



إبتداءً من ٢ ربيع الأول ١٤٢٥هـ الموافق ٢١ أبريل ٢٠٠٤م

سيتم إضافة صفر بعد الخمسة لأرقام الجوال في المملكة العربية السعودية.

• للاتصال من داخل السعودية يرجى إضافة صفر بعد (٠٥) ليصبح الرقم (٠٥٠xxxxxxx)

• للاتصال من خارج السعودية يرجى إضافة صفر بعد الخمسة ليصبح الرقم (+٩٦٦٥٠xxxxxxx)

الاتصالات السعودية
SAUDI TELECOM



نعمل اليوم لغد وأبعد

مواجهة افلاس في مصر

لا شك في أن رياح المنافسة أخذت تهبّ على معظم الناقلات الوطنية العربية لا سيما تلك العاملة ضمن أسواق أجواء مفتوحة. فملتصقاً للتدني إجمالاً لأسعار الطيران الاقتصادي بشكل الخط الحقيقي على الناقلات التقليدية وليس انخفاض حركة السفر. فبحسب الاتحاد العربي للنقل الجوي، ارتفعت حركة المسافرين في المنطقة بعد حرب العراق بنسبة 5,4 في المئة مقارنة بـ 2,1 في المئة على الصعيد العالمي، ويشير الاتحاد إلى أنه من مظاهر النمو ظهور ناقلات ذات تكلفة منخفضة.

ففي مصر تجسدت هذه المواجهة في حالات إفلاس شركات عدة وتصفياتها مثل شركات "زاس" و"الشروق" و"ميدوست". هذا الواقع جاء نتيجة أسباب متعددة تتراوح بين ضعف الهياكل التمويلية والقدرات التشغيلية لهذه الشركات وعدم تقبل فكرة الطيران الخاص بين الناقلين من الدوائر المعنية بهذا النشاط وهي الدوائر التي كانت تستند - حتى وقت قريب - في عدم ترحيبها بنشاط الطيران الخاص على مبررات الحفاظ على قدرة النافذ الوطني (مصر للطيران) وإمكاناته التنافسية - الاحتكارية.



كانت شركة "زاس" التي أسستها عائلة الزرقاني، من أولى شركات الطيران الخاص في مصر والتي كانت تمتلك 3 طائرات صغيرة واربعة مجهزة. ولعبت بدور عدة في مقدمتها الأهلي المصري، دوراً بارزاً في تمويل نشاطها ودعمها في الأيام في بداية الأمر. إلا أن التشغيل غير الاقتصادي وسوء الإدارة والحصار الذي مارسه قيادات مصر للطيران حينذاك على الشركة وحرمانها من العمل على خطوط طيران منتظمة وقصر نشاطها على رحلات شارتير لخدمة للنتجعات السياحية أواخر الثمانينات، كل ذلك أدى إلى تراكم مديونية الشركة وقيام البنوك الممولة بالحبز على طائراتها وبخلت الشركة في دواء الإجراءات القضائية والمصرفية إلى أن انتهت بها الحال إلى الإفلاس.

وعلى طريق "زاس" سارت شركات عدة أخرى - متوسطة الحجم - وواجهت المصاعب نفسها. وكان من أبرز هذه الشركات طيران "شروق" التي تساهم في رأس مالها شركة مصر للطيران والخطوط الكويتية، ما اضطر الشركة إلى دخول نفق التصفية لوقت زئيف الخسائر. وإلى جانب "زاس" و"شروق" ظهرت شركات عدة أخرى يزيدها أسطول أي منها على طائرة صغيرة أو



نفي تهمة الدعم

عند الحديث عن الأرباح المحققة وتوقعات النمو، تتعرض شركات الطيران الاقتصادية لسيل من التهم التي تتمحور حول الدعم الذي تحصل عليه من الحكومات. وتنفي مصادر بعض الناقلات الوطنية أن تكون الشركات الجديدة تحقق أي أرباح بل على العكس تؤكد هذه المصادر أن تلك الشركات تتعرض للخسارة. وبالتالي فإن الناقلات الوطنية العربية لا تملك إلا توصيفاً واحداً للوضع القائم وهو "منافسة غير متكافئة". لكن الرئيس التنفيذي في

"العربية عادل علي

ينفي هذه الاتهامات بالقول "نحن ندير الشركة على أسس تجارية بالكامل من دون أن ننقل أي دعم أي جهة. لذا لا نستطيع الصمود إذا لم نحقق أرباحاً على الرغم من كوننا أول شركة تقوم بتقديم أسعار تقل عن السوق بنسبة 40 في المئة. وتختلف هذه النسبة قليلاً بحسب العرض والطلب، فمثلاً

يبلغ سعر التذكرة من الشارقة إلى بيروت 55 دولاراً ويتم تخفيض البائع إلى 45 دولاراً في شهر آذار/ مارس كعرض خاص. إضافة إلى ذلك، فقد استطعنا خلق سوق جديدة من المسافرين خصوصاً الذين كانوا يسافرون عبر البر".

أما شركة "سمارت جت" فقد أوضحت منذ البداية استراتيجيتها في ما يخص التمويل. فالاستثمارات التي من المنتظر أن تضعها الشركة خلال العامين الأولين من تواجدها في السوق

والقتره بنحو 75 مليون دولار سيأتي جزء منها عن طريق المصارف. فقد أعلن المدير العام حسان الجيوشي أن "سمارت جت" بدأت محادثات أولية مع مصرف محلي في دبي لتمويل شراء الطائرات. كما أن تكلفة السفر على متن خطوطنا ستكون أرخص بنسبة تراوح ما بين 35 و40 في المئة بحسب الوجهات المقصودة".

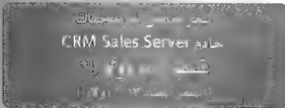
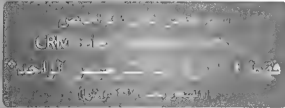
**عرض أسعار أقل بنسبة 40 في المئة
عن السوق استقطب شريحة واسعة
من ركاب الدرجة السياحية
وكذلك المسافرين عن طريق البر**

**واجهت شركات عدة لطيران الاقتصادي
في مصر التعثر والافلاس بسبب المواجهة
مع مصر للطيران وبسبب
ضعف هياكلها التمويلية وقدرتها التشغيلية**

لإقامة علاقات مثمرة ومربحة مع زبائنكم، والتشارك في بياناتكم وتنمية مبيعاتكم، وتزويد عملائكم بمستوى ثابت من الخدمات عالية الكفاءة

أحصلوا بسعر خاص على طقم من برمجيات CRM العاملة على خوادم ويندوز® Small Business Server التي تتيح لكم:

- تنظيم التعاملات مع الزبائن بطريقة مثمرة مربحة
- تبادل المعلومات والتشارك فيها لتنمية المبيعات
- تأمين مستوى ثابت من الخدمات عالية الكفاءة للزبائن
- إقتناء برمجيات احترافية فعالة بتكلفة مدروسة
- الترابط والتكامل السلس مع برنامج مايكروسوفت Outlook
- توفير المزيد من الحماية الأمنية لبيانات العملاء وبياناتكم الهامة



تزيد من المعلومات، الرجاء مراجعة قسم الحلول المؤسسية لدى مايكروسوفت.

هاتف ٧٣٦٠ - ٣٩١ (٤) ٩٧١+ بريد إلكتروني mbsmeinf@microsoft.com موقع microsoft.com/middleeast/mbs

© ٢٠٠٤/١٢/٢٠
الآرقام الواردة في محرر أرقام نقدية مقترحة، الرجاء مراجعة أحد شركاء مايكروسوفت للحصول على عرض أسعار دقيق.

يقتصر العرض على طقم ترويجي واحد لكل عميل، علماً بأن الطقم يتكون من ترخيص واحد لبرمجيات CRM Sales Server

وما يصل إلى خمسة (٥) ترخيص لبرمجيات CRM Sales Standard User

طائرتين - مستاجرة في أغلب الأحيان. وهذه الشركات، مثل ميديست، تواصل جهودها للبقاء في سوق تنقسم حتى بغياض التنظيم إلى جانب المنافسة الحادة ولعبة حرق الأسعار التي يعاني منها القطاع السياحي المصري بكل مرافقة.

.. انطلاق ومناقسة في الكويت

أما في الكويت فيبدو أن كفة الميزان ترجح لصالح شركات الطيران ذات التكلفة المتدنية حيث يبرز التوجه الحكومي باتجاه خصخصة "الكويتية". والسؤال المطروح: ما سرّ هذا الانفتاح السريع في قطاع لطالما كان يقع في مظلة هوائية عند أول هزة أمنية؟ وكيف عكّلت الحكومة الكويتية بفتح باب التراخيص هذه في الوقت الذي تملك فيه الدولة مؤسسة "الكويتية"؟ وما هي الجدوى التي دفعت عدداً من كبار رجال الأعمال لخوض غمار الطيران باختصاصاته المختلفة؟ أسئلة كثيرة والجواب قد ينحصر بالانفتاح.



فقد عاشت الكويت منذ الثمانينات هاجساً أمنياً لأكثر من 20 عاماً بفعل وجود نظام صدام حسين في العراق. فالكويت كانت نموذجاً يُحتذى به على مستوى الخليج في الانفتاح الاقتصادي والسياسي في السبعينات. وإذا بالحرب العراقية - الإيرانية ثم اجتياح العراق للكويت لتجد البلاد نفسها في خلاجة الانتظار

رحلة الفارقة - بيروت بأقل من 55 دولاراً

تسعى الشركات الأجنبية للتعاون مع شركات الطيران "الفارخ" العربية التي تمتع أسعاراً أقل لاستئجار الطائرات والتي يشهد نشاطها نمواً كبيراً

ويعمّن ذكر خطوات مكثفة لهذا الضور الانفتاحي وذلك على النحو الآتي:

- أطلقت الكويت عجلة فتح الأجواء (Open Sky) بمراحلها الأولى على أن تتدرج في ذلك تبعاً في موازاة الخطوات الانفتاحية الأخرى.
- السماح بمنح 34 جنسية (غربية في غالبيتها) سمات

دخول في المطار بأقل التعقيدات والإجراءات.

- تسريع توسعة المطار وتحديثه بإشراك القطاع الخاص في هذه العملية. والمرحلة الأولى تتمثل في بناء محطة ركاب جديدة تصل كلفتها إلى نحو 200 مليون دولار لاستيعاب 6 ملايين مسافر سنوياً. وستكون هذه المحطة قابلة للتوسعة بحيث تصل الطاقة الاستيعابية إلى 12 مليون مسافر سنوياً.

- العمل على استحداث منطقة شحن جوي حرة في حرم المطار.

- قيام اتحاد أصحاب الفنادق بالتعاون مع الخطوط الكويتية بتقديم أسعار تشجيعية للمواطنين والمقيمين في دول مجلس التعاون. وتبلغ نسبة الحسومات المقررة في المئة خلال عطلات نهاية الأسبوع والعطلات الرسمية على مدار السنة. كما يقوم اتحاد أصحاب الفنادق بتقديم أسعار تنافسية للمجموعات السياحية.

- خصّص مجلس الوزراء 3 ملايين دولار لإقامة مهرجانات تسويقية خلال 2004.

- إطلاق حملة دولية للترويج الكويت وتسويقها في الخارج ويقود هذه الحملة وزير التجارة عبد الله الطويل وعلى رأس أولوياته التعريف بقانون الاستثمار الأجنبي

- تسريع ترخيص قيام 17 فندقاً ومنشأة سياحية.

- المضي قدماً في وضع استراتيجية الكويت السياحية للعرشون سنة المقبلة على أن تنجز هذه الاستراتيجية في الأول/سبتمبر المقبل.

هذه الإجراءات الداعمة لقيام شركات طيران جديدة تستكمل في إطلاق عملية خصخصة "الكويتية". إذ شكّلت لجنة وزارية لذلك، وتتم الاستعانة بشركة لوفتهانزا لإعداد خطة تكفل استثمار الكويتية بانتقالها إلى القطاع الخاص، علماً أن مؤسسة الخليج للاستثمار قدّمت لوزارة المالية دراسة كاملة عن كيفية خصخصة الكويتية.

.. تكامل في الامارات

لكن الصورة تختلف كلياً في الامارات. فريش دائرة الطيران المدني في دبي ورئيس شركة طيران الامارات الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم اعتبر "العربية" عاملاً مكملاً لصناعة النقل الجوي في الامارات. كما أن الشركات الوطنية وغيرها العاملة في الدولة لم تتأثر بالنشطة أو أعمال الشركات الأخرى. أما النجاح الذي حققته الشركة منذ انشغال عملياتها فيأتي في إطار التطور الحاصل في قطاع الطيران في الامارات. في المقابل، يشير الرئيس التنفيذي في "العربية" عادل علي إلى أن "وضع الطيران غير صحي في العالم العربي. ومعظم شركات الطيران تخسر وتلقى الدعم من حكوماتها التي من الطبيعي أن تسعى لحماية اقتصادها الوطني وبالتالي تقييد حركة الطيران في مطاراتها وحصرها بشركاتها الوطنية". ويضيف: "لكنه بات من الضروري إيجاد طيران غير تقليدي وغير مكلف يُدار على أسس تجارية ويحقق أرباحاً ويعزز المنافسة ويخلق أسواقاً وزياناً جديداً".

في ما يخص شركة "سمارات جت"، يؤكد مديرها العام حسان الجبوشي أنها "لن تدخل في منافسة مع القاذات

لا امان

الإسلام مع أمان

التي هي في الحقيقة واحدة من أهم السمات التي تميزها عن غيرها من المجلات المتخصصة في هذا المجال. فهي لا تقتصر على تقديم الأخبار والبرامج، بل تسعى إلى تقديم محتوى تعليمي وثقافي ذي جودة عالية، مما يجعلها مصدرًا مهمًا للمعرفة والتعلم.

www.aman-dir.as

AMAN

مع أمسيان أنتم بعون الله في أمسيان

© 2004 Blackwell Publishing Ltd *Journal of Internal Medicine* 255: 105–112



قلعة السبع فاضل

لرجال الأعمال والعائلات الثرية وأصحاب الحاجة للرحلات الخاصة وهي أشبه بتاكسي جوي تقدم خدمات مرنة حسب الطلب. أما شركة Bexair البحرينية (بمواصفات Bahrain Executive Air Service) فقد وقعت اتفاقاً مع المجموعة المالية السويسرية Credit Suisse لشراء طائرة نقلية جديدة.

لكن هذه الصناعة أيضاً تواجه بدورها سلسلة تحديات إذ يوضح المدير المالي في شركة "أكسيكوجيت الشرق الأوسط" Executive Middle East مايك بيهر أن "التحدي المائل أمام هذه الصناعة حالياً هو وضع إجراءات تمكّن متطورة، وهو انعكاس لحالة الطائرات الخاصة كواحد من الأصول التجارية القيمة". وتراوح مروحة الخيارات ما بين التمويل عن طريق المؤسسات المالية أو الدفع على مراحل حيث يدفع العميل مبلغاً مسبقاً يليه القسط عتة على فترات زمنية محددة وصولاً إلى الدفعة النهائية التي تتيح له التملك.

أجواء مفتوحة للمنافسة

تشكل سياسة الأجواء المفتوحة تحدياً بعض مضاجع الناقلات الوطنية في العديد من البلدان العربية. وما يمكن قوله أن المنافسة لم تصل بعد إلى عتبة التكافؤ لا سيما وأن بعض الناقلات يعمل ضمن أجواء مفتوحة كلياً مقابل شركات أخرى تتواجد في أسواق مغلفة ناهيك عن تلك التي تتلقى الدعم من حكوماتها. كما أن شركات الطيران ذات التكلفة المنخفضة ليست بمباني هذا التحدي الذي يعيقها عن العمل على خطوط ذات عامل ملادة مرتفع.

وفي هذا الصدد، يقول المدير التجاري في "ميناجت" هازن الحجار أنه "إذا كان عدم فتح الأجواء مرتبطاً بدعم غير مباشر للناقلات الوطنية، فإنه لم يعد هناك في أوروبا أو أميركا ما يسمى بالناقل الوطني. والواقع أن فتح الأجواء يساهم في رفع حركة السفر، كما أن الاندماج في الاقتصادات العالمية من خلال اتفاقيات منظمة التجارة العالمية واتفاقيات الشراكة الأوروبية سيضع البلدان العربية أمام استحقاق فتح الأجواء".

وفي حال تطبيق سياسة الأجواء المفتوحة، هل ستشهد سوق الطيران العربية عمليات اندماج؟ الحجار يرى أن "الاندماج يتم عادة بين شركات خاصة تعمل وفق أسس تجارية وتتوخى الربحية. والاندماج المنطقي لا يمكن أن يتم في ظل رأي دعم، سواء كان دعماً مالياً أو دعماً غير مباشر متمثلاً بسماء الأبواب أمام الشركات الجديدة".

الموجودة إنما تستفيد من النمو الحاصل في قطاعي الطيران والسياحة في منطقة الخليج. ولقد اخترنا خطوطنا بعناية بغية استقطاب المزيد من الأفراد إلى المنطقة لا سيما من منطقتي جنوب آسيا والشرق الأقصى".

إقبال على "الفاخر"

في موازاة شركات الطيران للنخفضة التكلفة، عرف قطاع الطيران الفاخر طفرة ملحوظة مؤخراً في العالم العربي سواء عبر تأسيس شركات جديدة أو قيام الشركات الموجودة بالاستثمار في التطوير والتوسع. وبالتالي اشتدت الضغوط أيضاً على إشغال الدرجة الأولى لدى الناقلات التقليدية لا سيما وأن

الطيران الفاخر غير مرتبط بمواعيد مجدولة. وهذه الميزة تجعل شركات الطيران الفاخر خياراً بدلاً لفئة من رجال الأعمال التي وقتها الزمن من التكلفة التي يرتبها استئجار طائرة خاصة. وقد لاقى هذا المنتج



قاعدة زبائن واسعة في المنطقة العربية.

وتقول نائلة السبع فاضل المدير العام في شركة المساندة والخدمات للطائرات Aircraft Support and Services، وهي شركة لبنانية متخصصة في خدمات النقل الجوي العارض والخدمات الأرضية الخاصة من الدرجة الفاخرة، إن "أعمال الشركة عرفت نهضة كبيرة بعد أعادت 11 أيلول / سبتمبر 2001 حيث أُنشئ رجال الأعمال العرب للمستثمرين في الخارج للتعامل مع شركات الطيران الفاخر العربية. والملفت أن الشركات الأجنبية باشرت الاتصال مع شركات الطيران العربية لبحث إمكانيات التعاون والشراكة بعد النهضة التي شهدتها أعمال هذه الأخيرة. كما أن عدد الطائرات الفاخرة ارتفع في المنطقة العربية. أضف إلى ذلك أن تكلفة استئجار طائرة تابعة لشركة عربية أرخص من الطائرة الأجنبية. وقد انعكس النشاط الحاصل في هذا القطاع على "شركة المساندة والخدمات للطائرات" خطتها توسعية تتمثل بتوقيع عقود إدارة لـ 3 طائرات جديدة تستضاف إلى أسطولها المؤلف من طائرتين تملك الشركة واحدة منهما مسجلة في لبنان. وتوضح فاضل أن "الشركة حازت على رخصة AOC العالمية (Aircraft Operation Certificate) التي تخول الشركة تاجير طائراتها والهبوط في كافة المطارات حول العالم.

وكانت شركة "الطيران المتصد" التابعة لمجموعة المشاريع الكويتية حصلت على شهادة تشغيل طيران، وباتت أول شركة طيران خاص تحصل على شهادة تشغيل طيران من الإدارة العامة للطيران المدني في الكويت. وتقدم الشركة خدمات تاجير الطائرات الفاخرة

قامت شركة المساندة والخدمات للطائرات

بتوقيع عقود لإدارة 3 طائرات جديدة

تضاهي إلى أسطولها المؤلف من طائرتين

محذراً من طفرة الشركات الصغيرة والأجواء المفتوحة من دون ضوابط

محمد الحوت: خسائر بعض ناقلات التكلفة المنخفضة بملايين الدولارات



بيروت: باسم كمال الدين
في موازاة الانقبال على تأسيس شركات طيران جديدة في العالم العربي، ترتفع أصوات أخرى مطالبة بالاندماج. ويبدو أن ظاهرة الشركات ذات التكلفة والاعرفات المنخفضة بدأت تترك شركات الطيران النظامية التي ترى أنها قد تتعرض لمخاطر الخسارة في ظلّ الدعم الذي تمنح به بعض الشركات الجديدة والأجواء المفتوحة من دون ضوابط، وتبقى السيطرة على التكاليف والعمل وفق لوائح تجارية شروطاً أساسية لضمان منافسة متكافئة وتحقيق الاقتصادات السوق.

المطائرة في الطار نحو 25 دقيقة فقط. إضافة إلى ذلك، فإن هذه الشركات لا تستخدم الأوراق في تعاملاتها ما يخفض تكلفة الورق والطباعة. وتصل التكلفة التشغيلية لهذه الشركات إلى 4,5 سنتات لكل كلم/مقد مقارنة بنحو 10 سنتات في الشركات النظامية. وبالتالي فإن مكيالية التكاليف في شركات الطيران ذات التكلفة المنخفضة أقل بنحو 50 في المئة من الشركات النظامية.

وعلى الرغم من أن نوعية الخدمة تختلف بين النموذج الاقتصادي والنموذج النظامي في صناعة الطيران، إلا أن لهذه العوامل آثارها على المدى الطويل. وبموجب الحوت فإن "الطيران الاقتصادي يسيطر على التكاليف ويبيع خدماته بأرخص الأسعار. كما يركز في التشغيل على عامل امتلاء يقضي في 83 في المئة، ولا تعاني الشركات ذات التكلفة والاعرفات المنخفضة من مشاكل في الحجز أو overbooking. كما أن التذكيرة تعتبر مغلفة تلقائياً في حال تخلف الشخص عن الرحلة. وبالتالي فإن هذه الشركات تقدم منتجاً مختلفاً يمثل الفرق بين النقل والسفر".

خاسرة ومدمومة

الحوت يرى أن "من شروط نجاح شركات الطيران ذات التكلفة المنخفضة أن تعمل بين وجهات محددة تفصل بينهما مسافة قصيرة. ومن الضروري أيضاً توافر حركة كثيفة من نقطة إلى أخرى. وهذا النموذج يتطلب كذلك أجواء مفتوحة كما حصل في لبنان ودي حيث تم ذلك من دون أية ضوابط اقتصادية كذلك المطيقة في أوروبا. وبالتالي تركز شركات الطيران الاقتصادية أعمالها على سوق في بيروت ودي بسبب سهولة العمل ضمن هذه الأجواء. لكن نسبة الاختلاء على هذه الخطوط لا تتجاوز في 63 في المئة، على الرغم من أن الأسعار تقل بنسبة تزيد على 50 في المئة مقارنة بأسعار شركات الطيران النظامية. وبالتالي فإن بعض الناقلات

يشير رئيس مجلس إدارة طيران الشرق الأوسط (الميدل إيست)، الناقل الوطني في لبنان، محمد الحوت إلى أن "شركات الطيران ذات التكلفة المنخفضة Low Cost Carriers لا تقدم الخدمات ذاتها التي يقدمها الطيران النظامي. فبعد المقاعد ضمن الطائرة العاملة في شركة منخفضة التكلفة أكثر بكثير من المقاعد الموجودة على متن طائرة تابعة لخطوط نظامية. كما أن شركات الطيران ذات التكلفة المنخفضة تقدم خدمات نقل الركاب من نقطة إلى أخرى على متن طائرة ذات كثافة مقاعد مرتفعة. فعلى سبيل المثال، تضع شركة للميدل إيست 150 كرسيّاً على متن طائرة A321 في حين تضع شركات مثل "إير فرانس" و "European Travel" بحسب 180 كرسيّاً على الطائرة ذاتها. أما شركات التكلفة المنخفضة فتضع على متن هذه الطائرة نحو 220 كرسيّاً. لذا من الطبيعي أن تكون تعرفات الطيران النظامي أعلى من تعرفات شركات الطيران الاقتصادية".

يضيف الحوت أن "شركات الطيران المنخفضة التكلفة لا تقدم وجهات الطعام على متن الطائرة، بل على العكس يتم بيع الطعام للركاب. والواقع أن نموذج العمل هذا يبدأ في الولايات المتحدة

لو كانت مجدية لأنشأت "ميدل إيست" شركة طيران إقتصادي

لا نخشى المنافسة إذا طبّقت قواعد السوق والأجواء المفتوحة على الجميع

والربانية. كما أن هذه الشركات تستخدم المطارات الثانوية لا سيما وأن تكاليف الهبوط في هذه المطارات أقل من المطارات الرئيسية. كذلك يتم استخدام الطائرة ضمن مسافات قصيرة وعدد أكبر من المسافرين حيث تتوقف

.. نعم للاندماج

الحوث يطلق دعوة جديده لشركات الطيران العربية التي اتوحد ضمن شركة او شركتين موضعاً أنه "لا يجوز الاستمرار على هذا النحو، فتأسيس أي شركة يجب ان يرتبط باقتصادات الحجم، وهذا كلام من باب التقييم الاقتصادي وليس له أي دوافع أخرى، فريثس شركة "ملتقا للطيران، والتي تملك مع شركتها التابعة نحو ألف طائرة، يعتبر أنه من الضروري البحث عن عمليات اندماج إذ أن اقتصادات السوق لا تحتمل هكذا أحجام. في المقابل، يشهد العالم العربي يوماً تأسيس شركات طيران بطائرتين أو ثلاث طائرات، ولا أستطيع ان أقصر ذلك إلا برغبة غير اقتصادية، فعلى سبيل المثال، الأسطول الموجود في كل من لبنان وسورية والأردن لا يشكل أكثر من 10 في المئة من أسطول شركة طيران عالية".

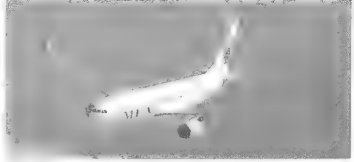
ويتابع "نتيجة لهذا الواقع، أصبحت الشركة العاملة وفق أسس اقتصادية وتجارية معرضة للخروج من السوق لأن المنافسة باتت غير عادلة، ولا تستطير هذه الشركات الى مجاراة سياسات الاغراق وتعود الى الخسارة وطلب دعم الحكومات في مواجهة شركات طيران مدعومة من قبل حكوماتها. أخشى ان تخرج الشركات الجيدة وتبقى الشركات المدعومة".

يؤكد الحوث ان "طيران اللبيل أيسست" وضعت على الطريق الصحيح، فانتقلت من مرحلة الخسائر الى مرحلة الربحية، وأصبح هذا التاريخ من الدعم الحكومي من الماضي، ويجب على شركات الطيران كافة سواء نظامية او منخفضة التكلفة السيطرة على التكاليف بالدرجة الاولى ومن ثم العمل وفق قواعد تجارية واقتصادية. نحن لا ننشى الشركات غير المدعومة لانها اذا لم تعمل وفق قواعد تجارية وتحصل إيرادات كافية لتغطية التكاليف وتمتقيق الأرباح فإنها ستخرج من السوق، وكنا رأينا مصر شركة "خليفة" في الهزائم".

ويحسب الحوث فان "اللبيل أيسست" سيطرت على التكاليف وتقدم منتجاً يتم اختياره من قبل الركاب للمستعدين لدفع تكاليف إضافية نمناً للبطاقة مقابل خدمات من نوعية عالية، 20 في المئة من عدد مقاعد طائرتنا "Cedar Class" ونسبة الامتلاء على هذه الدرجة جيدة، وهذا دليل على ان ثمة ركاباً على استعداد لدفع تكاليف إضافية في سبيل راحتهم، وفي ما يخص الدرجة السياحية، تضطر أحياناً الى تخفيض أسعارنا الى بعض الاسواق الى ما دون سعر الكلفة لجارة الاسعار الاخرى، فريد للمنافسة في السوق وفق اسس الاقتصاد الحر. والجدير بالقول ان شركات الطيران ذات الكلفة المنخفضة تشجع حركة السفر باستقطابها شرائح جديداً من المسافرين، وليس خطأ تواجه شركات تقدم منتجات أقل تكلفة لكن يشرط ان تعمل وفق اسس وقواعد اقتصادية وتجارية".

يكشف الحوث عن استعداد "اللبيل أيسست" لانشاء شركة طيران منخفضة التكاليف في حال ثبوت جدواها الاقتصادية لكن لغاية الآن لا يوجد أي مؤثر اقتصادي أو حجم ضمن السوق". ■

للمنخفضة التكلفة التي انشئت في العالم العربي تتكبد، خسائر بملايين الدولارات، كما أنه لا يمكن نقل هذا المفهوم من أوروبا وتطبيقه في العالم العربي بالطلق، فعلى سبيل المثال لا يوجد مطارات ثانوية في بيروت أو أوجه أو مصر".



ويعرب الحوث عن خشية أنه أن تكون شركات الطيران الاقتصادية تعمل وفق اسس غير اقتصادية. كما يطالب بتحرير الأجواء شرط أن يرافقها ضوابط اقتصادية أهمها أن لا تكون هذه الشركات مدعومة من الحكومات، ويقول "شركات الطيران الاقتصادية التي نشأت في أوروبا تابعة بالكامل للقطاع الخاص، وبالتالي فإن ما يحدث في قطاع الطيران العربي بعيد كلياً عن المبادئ الاقتصادية للمعمل بها عالمياً، هذا لا يعني أنني ضد هذا المفهوم على المدى الطويل، لكن حتى شركات الطيران الاقتصادية تتعرض لخساسة من قبل العديد من الشركات المدعومة في العديد من البلدان العربية".

لا للشركات الجديدة

"ليس منطقياً إطلاق شركات طيران جديدة لا تعمل وفقاً لاقتصادات السوق ولا تراعي اقتصادات الحجم"، بهذه الجملة يختصر الحوث موقفه من صناعة السفر في العالم العربي، ويضيف "شركات الطيران العربية بمجملها ليست بحجم شركة أوروبية واحدة، فإن معايير التشغيل والتسويق عند إنشاء شركات عدة تقوم الواحدة منها على طائرتين أو ثلاث طائرات، وكيف يمكن أن يتم إنشاء 4 ناقلات وطنية في دولة عربية وفي وقت تقوم فيه شركة بحجم "إير فرانس" بالاندماج مع شركة بحجم KLM الهولندية؟

ويشدّد الحوث على أن المشكلة لا تكمن في قيام الحكومات العربية بمنح التراخيص لهذه الشركات إنما في الدعم الذي توليه بعض الحكومات لئلاقلاتها في إطار المفهوم السائد باعتبار شركة

الطيران مظهرًا من مظاهر السيادة الوطنية. ونحن لسنا ضد شركات الطيران ذات التكلفة للتدنية بشرط أن تكون غير مدعومة وأن يتحقق تحرير الأجواء في بلدان العالم العربي كافة ويُتاح للأفراد التنقل من دون تاشيرات دخول، ما يحصل حالياً هو أنه يتم شراء الطائرة وتأسيس شركة طيران ومن ثم البحث عن خطوط لتشغيل هذه الشركة".

"لبيل أيسست" أصبحت شركة رابحة والدعم الحكومي بات من الماضي

تجنبوا المشاكل...



فكروا في محرك أقراص ماكستور Maxtor

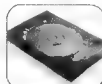
محركات أقراص ماكستور موجودة في كل مكان، لدى الشركات الصغيرة أو الكبيرة وفي المنازل وحتى في سوق الأجهزة الإلكترونية للموم.

ظل ماكستور لمدة تزيد عن عشرين عاماً مزوداً موثوقاً فيه في ميدان تكنولوجيا التخزين التي تتسم بالإبداع والثقة في الاستعمال.

يرتكز رواج المنتج على تصميمات رائدة، وامتياز في الصنع، وعناية شديدة بالجودة، لا تقبل المساومة، بالإضافة إلى تقديم خدمة فريدة للمستهلك.

إن كانت معطياتكم تكتسي أهمية بالغة لكم، فاحفظوها في محركات أقراص ماكستور.

للمزيد من المعلومات عن محركات ماكستور، تفضلوا بزيارة موقعنا، www.maxtor.com



ديامند ماكس
DiamondMax
محركات المكتب ATA



ماكس لاين MaxLine
محركات متوسطة



أطلس Atlas
محركات صلبة من نوع SCSI

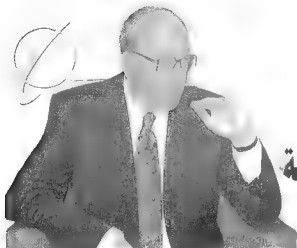


ماكستور وان تاتش
Maxtor One Touch
محركات أقراص خارجية

Maxtor®

What drives you®

© 2003 ماكستور. جميع الحقوق محفوظة. ماكستور، دايامند ماكس، لاين ماكس، أطلس، ماكس، وان تاتش، وماكستور هي علامات تجارية مسجلة لشركة ماكستور. جميع الحقوق محفوظة. ماكستور، دايامند ماكس، لاين ماكس، أطلس، ماكس، وان تاتش، وماكستور هي علامات تجارية مسجلة لشركة ماكستور. جميع الحقوق محفوظة.



رئيس مجلس إدارة "بوينغ" في حديث شامل لـ الاقتصاد والأعمال لويس بلات: الأخلاق المهنية صمام أمان "البرنس"

حاوره: مروان النمر

□ في نهاية العام الماضي استقال فيل كونديت من رئاسة الشركة، وتم تعيينكم رئيساً لمجلس الإدارة وتعيين هاري ستونسيفر رئيساً تنفيذياً، ما الذي تغير في استراتيجية "بوينغ" منذ ذلك الوقت؟
□ الجواب أسهل مما يتوقع الكثيرون، وهو: "لا شيء" تغير في استراتيجية "بوينغ". أعتقد أن التراث العظيم الذي تركه فيل كونديت خلفه يتمثل في إعادة تكوين الشركة من مصنع للطائرات التجارية مع نشاط تصنيع عسكري ضئيل، إلى شركة متوازنة بين قطاعات الصناعات العسكرية والفضاء والطائرات التجارية. ومجلس الإدارة كان نادماً جداً للتغيرات الاستراتيجية ولعمليات التملك التي قام بها كونديت لصالح الشركة، والتي أدت إلى هذا التوازن والتوسع في نشاط الشركة. إذاً، مع انتقال القيادة من كونديت إلى هاري ستونسيفر ومن ثم إلي نحن لم نغير شيئاً في هذه الاستراتيجية. ولكن في المقابل سوف ننظر إلى كل نشاط في كل قطاع من قطاعات الشركة، ونرى ماذا يجب أن نفعله لنطور أداء كل من هذه النشاطات ونرفع مستواها، سواء لجهة المحافظة على مستوى الربحية لنشاط معين إذا كان جيداً، أو رفع مستوى ربحية نشاط آخر إذا كان الأمر يتطلب ذلك. فنحن نتكلم هنا عن مسائل عملية أكثر منها مسائل استراتيجية.

الطائر الرابع

□ كيف ترون أداء "بوينغ" الحالي في مجال تصنيع الطائرات التجارية؟
□ من الجدير بالاهتمام أن أداء "بوينغ" للطائرات التجارية هو على الأرجح الأداء الأفضل بين كافة وحدات الأعمال لدينا. إذ لو قسنا أداءها مقابل فرص الأعمال المتوفرة لديها، لوجدنا أنها تقوم بنشاط تشغيلي خارق، فعلى الرغم من انخفاض عدد طلبات الطائرات إلى النصف فلا يزال هذا النشاط فعالاً وربحياً، وأعتقد أن في ذلك إنجازاً ملفتاً للانتباه. إذاً، بخصوص ما يتعلق بالتغيرات العملية في "بوينغ" للطائرات التجارية، نحن نقوم بتغييرات طفيفة مقارنة

لم يكن من قبيل المفارقات الصحفية أن يخص رئيس "بوينغ" السابق فيل كونديت مجلة "الاقتصاد والأعمال" بأحد حديث صحفي له قبل استقالته أواخر العام الماضي، فالرئيس الجديد للشركة لويس بلات خص "الاقتصاد والأعمال" بأول مقابلة يجريها مع مطبوعة عربية، الأمر الذي يضع المسألة في إطار المصادقية المهنية والصحفية وليس المفارقات. وبين المقابلات مسافة أربعة أشهر، شهد خلالها عملاق صناعة الطائرات المدنية والعسكرية وصواريخ الفضاء والأقمار الصناعية "بوينغ" تغيرات دراماتيكية وقفزات نوعية.

فالعلاقة مع "البنفاغون"، والتي شابها التوتر بسبب ملاسيات صفقة طائرات تزويد الوقود 767، بدأت تعود إلى مجاريها، والصفقة في طريقها إلى الحل. أما التطور الأبرز، فتعدّل في إطلاق "الطائرة الحلم" 787 التي تشكل حدثاً تقنياً وهندسياً مهماً في عالم صناعة الطائرات، والتي ما إن تم الإعلان عنها حتى طلبت الناقلة اليابانية (All Nippon Airways) 50 طائرة منها بقيمة 6 مليارات دولار تقريباً، لتشكل هذه الطلبية أكبر صفقة إطلاق طائرة جديدة في تاريخ "بوينغ" للطائرات التجارية.

لويس بلات الذي بدأ حياته المهنية في شركة HP، عملاق صناعة الكمبيوتر، في العام 1966، وتدرّج في المناصب حتى أصبح رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة، انضم إلى "بوينغ" في العام 1999، وتسلّم منصب رئيس مجلس الإدارة في كانون الأول/ديسمبر 2003، ليشكل مع الرئيس التنفيذي هاري ستونسيفر فريق إصلاح شامل وصمام أمان للشركة. فكان من أولويات هذا الفريق التركيز بشكل أكبر على المنطقة العربية، والعمل على بناء علاقات استراتيجية تدّير الربح على "بوينغ" وعلى المنطقة. وهنا نص الحديث:

اتفاقية لتطوير السفن الحربية

خلال زيارة قام بها مؤخراً إلى الإمارات العربية المتحدة، وقع رئيس بوينغ توماس بلات ووزير التحميم العالي والبحث العلمي ورئيس مصنع قطعات التقنية العليا الشيخ نهيان آل نهيان اتفاقية تعاون مشترك بهدف تطوير العلاقة بين الكليات وشركة "بوينغ" في مجال البحث العلمي في قطاع تقنية الطيران. وتنص الاتفاقية على تخصيص جائزة تقديرية من قبل شركة "بوينغ" للمعممين في الأداء الأكاديمي، وخصوصاً في مجال الطيران، وتنص كذلك على تطوير برامج مشتركة لتشجيع الطلاب على التميز من خلال تطوير ادائهم المهني، بالإضافة إلى توفير فرص التدريب والعمل لدى "بوينغ" للبحريين المتفوقين. وصرح بلات أن هذه الاتفاقية هي دليل آخر على التزام "بوينغ" بالعمل المثمر في العالم العربي بهدف خدمة قطاعه الهائل، كما أنها تؤكد على إهتمام الشركة بتطوير تعاونها مع المؤسسات الأكاديمية المختلفة ومراكز التميز في مختلف دول العالم.

طائرات 747 العملاقة

لا زلنا نبيع طائرات 747، هذه الأيام لخدمات الشحن، ويوجد ما يمكن من الطلب عليها لإبقاء خط الإنتاج عاملاً للمرحلة اللاحقة.

الحرب الشاملة

□ ولكن قطاع الصناعات الفضائية لدى "بوينغ" لا زال يعاني المصاعب... اليس كذلك؟
□ ليس سرّاً أنه ما زال لدينا قضايا تتعلق بالكلفة والتشغيل، خصوصاً في قطاع صناعات الفضاء، لقد أعلننا بصراحة عن وجود كلفة إضافية في عدد من برامج تصنيع الأقمار الصناعية، وبعض المشاكل التي تتعلق بدقة هذه البرامج. معالجة هذه القضايا وتحسين دقة برامج الأقمار الصناعية يشكلان أولوية ملغقة بالنسبة لنا، بحيث إننا إذا أطلقنا قمراً صناعياً وقلنا أنه سيعمل في الفضاء لفترة معينة فعلاً فإنه سيقبى في الفضاء وسيعمل لهذه الفترة المحددة فعلاً. كما سنعمل على تحسين دقة الإنتاج قبل إطلاق الأقمار الصناعية، من حيث الالتزام بالمواد المحددة وبالكلفة المحددة في كل خطوة من خطوات بناء القمر الصناعي. يوجد حالياً الكثير من الكلافات الإضافية التي لا نلزم لها في قطاع صناعات الفضاء لدينا، تماماً كما كان يوجد في السابق أكلاًفاً إضافية في "بوينغ للطائرات التجارية" وقمنا بملئها.

□ كيف تنظرون إلى واقع ومستقبل صناعة الطائرات العسكرية لدى "بوينغ"؟
□ قطاع الطائرات العسكرية لدينا في وضع جيد جداً، لدينا حالياً طلبات كثيرة على مقاتلات F-18 وناقلات C-17 وهليكوبتر "البلاتشي". المجال الجديد بالنسبة إلى قطاع التصنيع العسكري لدينا، وموضع إهتمامنا الكبير، هو ما نقوم به في مجال التشبيك

بباني قطاعات الشركة ولا يوجد أي تغييرات جذرية. لدينا طائرة 7E7 الجديدة، والأولوية الحقيقية بالنسبة للشركة هي إنجاز البرنامج الهندسي للطائرة في الوقت المحدد، وبدء الإنتاج بشكل سلس، والذهاب إلى الأسواق وتأمين طلبات كافية لدعم خط الإنتاج.
□ اطلقتم على 7E7 لقب "طائرة الحلم"، هل ستكتفي الطائرة الجديدة بترأيكم أحلام شركات الطيران والمساافرين؟
□ الأمر كله يتحور حول السفر مباشرة من نقطة إلى نقطة لمسافة طويلة وبفعالية عالية. هذا ما نقوم عليه طائرة 7E7، التي تتمتع بسعر منافس وبكلفة تشغيل منخفضة ويتوفر بنسبة 20 في المئة في استهلاك الوقود وبكلفة منخفضة جداً أكل "ميل/معد". وساعطي مثلاً واحداً، فالطائرة مصنوعة من مواد مركبة ببل هيكل الألومنيوم التقليدي للطائرات، وهذه المواد المركبة لا تتناكل بنفس سرعة تآكل الألومنيوم، ما يخفف كلفة العمليات التشغيلية للطائرة مقارنة بكافة الطائرات.

أما بالنسبة للمساافرين فتشكّل طائرة 7E7 تجربة سفر فريدة بالنسبة للركاب من خلال الاهتمام بالعديد من التفاصيل، فضغط الهواء في المقصورة يساوي أقل من 6 آلاف قدم، بينما معظم الطائرات المدنية حالياً لديها ضغط يوازي 8500 قدم، إضافة إلى مزايا هذه الطائرة العديدة على مستوى التصميم الداخلي وتنسيق المقاعد وخزان الركاب والسعة والراحة والتكنولوجيا المتطورة جداً.

صفحة طائرات "767" في طريقها للحل مع "البنتاغون"



□ ما هي أبرز التغييرات في مجال صناعة الطائرات التجارية؟
□ لقد أعلننا أننا سوف ننتج طائرات 757، وإذا صنعنا على صفقة الجيش الأميركي، فسنقوم بتحويل خط إنتاج طائرات 767 من طائرات تجارية إلى خط إنتاج عسكري لطائرات التزويد بالوقود.
□ تتوقعون انخفاض الطلب العالمي على الطائرات الكبيرة، هل هذا مؤشر على أنكم إقبال خط إنتاج

بلات مؤسسا قبل كونديت (اليمين)
وهاري ستونسيار
خلال التسم والتشليم

رغم خفض التكاليف، فقد
تمكنت من أن لا تزل

سمة التيجية "بوينغ" من
قائمة اختصار، ودهشنا



عقود الدفاع

ووافقوا عليها، وبقي لديكم موافقة لجنة واحدة؟
□ الشاري أو سلاح الجو الأمريكي ملتزم جداً. إنهم يريدون طائرات تزويد الوقود 767 بشدة، ولكن علينا أن نشق طريقنا عبر الإجراءات المتعلقة بتوقيع العقود. أنا واثق أن التحقيق سيظهر بأنه لن يتم القيام بأي شيء خارج عن النطاق. يجب إزالة الضباب قبل المضي قدماً بالصيغة. حتى اللحظة أنا واثق جداً أننا سنحصل على الصيغة.

□ ما الذي يجري على صعيد العلاقة بينكم وبين وزارة الدفاع الأمريكية؟ فقد تمّ أولاً إلغاء عقد صاروخ فضاء بمليار دولار، وبعده مشاكل حول صفقة 767 بقيمة 20 مليار دولار، وأخيراً إلغاء عقد هيليكوبتر "كوناتشي" بقيمة 38 مليار دولار.
□ هناك خصوصية معينة لكل من القضايا. هيليكوبتر "كوناتشي" كانت نظاماً عسكرياً مهماً، كل البرنامج سار بشكل جيد ولكن ليس بشكل نموذجي. كان هناك بعض التأخير في البرنامج، وعندما تعرضت ميزانية الجيش للخفض كان عليهم إقذاع بعض البرامج، فوقع إختيارهم على عقد "كوناتشي". ليست متفاجئاً بذلك، لأنني أعتقد أنه يوجد العديد من البدائل لهذه الطائرة، ومن هذه البدائل هيليكوبتر "أباتشي" التي تصنعها "بوينغ". ومع خسارة صفقة "كوناتشي" أتوقع أن تتحسن مبيعات "أباتشي". لدينا، لذلك لن يشكل الأمر خسارة كاملة بالنسبة لنا. إذن، أعتقد أن الأمر لا يتعلق بالعلاقة مع "البنثاغون"، ولا يتعلق بالأداء، بل إنه مجرد قرار كان عليهم إخاذته تحت ضغط الأولويات، واعتقد أن القرار الذي إتخذوه منطقي.



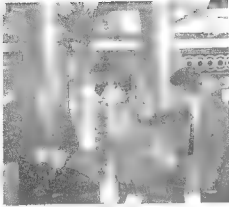
للمركزي، فتشبيك الأنظمة أمرٌ صعب جداً، ويتطلب قدرات هندسية تفوق التصوّر، والكثير من الموهبة، ويتطلب شركة كبيرة للقيام بالمهمة، ونعتقد أنه لدينا من القدرات ما يكفي لنا لتشبيك الأنظمة الدفاعية حول العالم. وهذا لا يعني أن نقوم بتصنيع أو بشراء كافة الأجزاء التي تشكل نظام التشبيك، بل ستكون الشركة التي تدمج هذه الأجزاء بعضها ببعض لتكوّن بيئة تشبيك مركّزة، سواء للقوات الجوية أو البحرية أو الجوية، بحيث تعمل هذه القوات كمنظومة متكاملة، وليس كوحدة مستقلة. ولدينا العديد من العقود لكل من هذه الخدمات، وهي فيتح ما فيض ما نتوقعه في هذا المجال. أعتقد أن التشبيك المركزي سيكون محور نشاطنا الدفاعي مستقبلاً. وسنستمرّ في بناء الطائرات العسكرية، لكن المائد الأكبر سيتولّد من تزويد الجيوش بأنظمة التشبيك المركزي.

□ أين وصلت صفقة 767 مع سلاح الجو الأمريكي؟
□ ليس لدينا الكثير لنقول في هذا المجال. تحقيق الحكومة حول عملية الشراء لم ينتهِ بعد، ولا يمكن الإدلاء بتصريح حتى يكتمل هذا الأمر. إذن، لننتظر.
□ هل لا زالوا ملتزمين بالصيغة؟
□ لم يكن هناك يوماً التزاماً بالصيغة، لم يكن هناك يوماً صفقة، بل صفقة محتملة.
□ ولكن الصفقة مؤت عبر ثلاث لجان في الكونغرس

7E7: الطائرة الحلم

بقيادة شركة "بوينغ"، يقوم فريق دولي من كبريات شركات الصناعات الجوية والمضائية الأمريكية والأوروبية واليابانية، بتطوير هذه الطائرة في مصانع "بوينغ" للطائرات التجارية. البكاشة في إيرباص قرب سيال في ولاية واشنطن. وتتوفر طائرة "بوينغ 7E7" الجديدة بثلاثة طرازات. ويتسع الطراز الأساسي إلى 200 راكب، ويبلغ مدى الطائرة 7800 ميل بحري (14500 كيلومتر). أما الطراز الطويل فيتسع لـ 282 راكباً، بمدى 8300 ميل بحري (15400 كيلومتر). ويتسع الطراز الثالث من عائلة 7E7 لـ 300 راكب، ويبلغ مداها 3500 ميل بحري (6500 كيلو متر). وإضافة إلى قدرتها على قطع مسافات تفوق سواها من الطائرات للتوسطة الحجم، فإن الطائرة الجديدة ستؤكّن لشركات الطيران توفيراً في استهلاك الوقود، بنسبة 20 في المئة أقل من أي طائرة أخرى عريضة البدن، كما ستطير بسرعات تبلغ 0,85 مائ. وستعتمد أنظمة الطائرة 7E7 على مفهوم البنية التكنولوجية المفتوحة، وستكون أسهل من تلك المستخدمة في الطائرات الحالية، كما أنها ستوفّر المزيد من القدرات الوظيفية. ويبحث فريق التطوير على سبيل المثال، في إضافة أنظمة لرصد حالة الطائرة، وإبلاغ أنظمة الكمبيوتر الأرضية تلقائياً عن إحتياجات الصيانة.

وتعمل "بوينغ" بالتعاون مع شركات "جنرال إلكتريك"، "برات أند ويتني" و"رولز رويس"، على تطوير محركات للطائرة الجديدة. ومن المتوقع أن يؤدي التطوّر الحاصل في تقنيات الحركات إلى تعزيز كفاءة طائرة 7E7 بنسبة تصل إلى 8 في المائة، وهو ما يمثل قفزة تقنية تقارب القفزة المحققة خلال جيلين من عمر شريحة الطائرات متوسطة الحجم. وقد وافق مجلس إدارة "بوينغ" أواخر العام 2003 على طرح طائرة 7E7 لتلبية بشكلها النهائي. وسبيد الإنتاج في العام 2006، بحيث تقوم بأولى طلائعها الإختبارية وتحصل على شهادات الإعتماد خلال العام 2007، ويبدأ تسليمها للزبائن من شركات الطيران وبخول الخدمة في العام 2008.



بلات يتحدث إلى الزميل مروان النمر

الربحية، ورغم خفض التكاليف بشكل كبير، ورغم تحسن العائد على المسافر (Load factor)، إلا أن هذه الشركات لا تحقق الأرباح حتى الآن. وهذا الأمر يشير إلى أن هناك مشاكل هيكلية حقيقية لديها عليها التعامل معها، وأعتقد أنها ستجنيب في ذلك. وفي الوقت نفسه، هناك نمو كبير لشركات الطيران الاقتصادي (No Frills)، بسبب تهزئة السوق في كافة مناطق العالم تقريباً، ما يشكل ضغطاً كبيراً على شركات الطيران العالية الرئيسية، مثل "يونائيد" و"أميريكان" و"كلمنتا" و"بريتيش إيروييز" و"لوفتهانزا" وغيرها. وكل هذه الشركات عليها إعادة التفكير في خطط أعمالها، وأعتقد أنها سوف تقوم بذلك.

□ ماذا عن الصنّعين وهل ستظلّ العلاقة بين "بوينغ" و"إيرباص" محكومة بالنافس؟
□ إنها منافسة على المدى الطويل جداً، ومعظم الأسواق سيتمّ تقاسمها مناصفة بين الشركتين. النموذج الاقتصادي لتقاسم حصة السوق هو النموذج الوحيد الذي أثبت جدواه.

□ ولكن منذ سنوات كانت "إيرباص" هي التي تتمسك أن يكون لديها 50 في المئة من السوق، فما الذي تغيّر؟
□ حصة أي من الشركتين سوف تصعد وتهدب عبر فترات مختلفة، ولكنها ستبقى تتوحد حول نسبة 50 في المئة. لا أعتقد أن لدى "إيرباص" أي رغبة أن يكون لديها 75 أو 80 في المئة من السوق، لأن الكثير من أرباحها ستدثر في طريقها للوصول إلى هناك. فالأمر لا يتعلق بعدم الطائرات أو بحجم الطليقات، بل بتحقيق الأرباح أو لا وأخيراً.

□ كيف تنظرون إلى السوق العربية؟ وما الذي تقومون به لتطوير أعمالكم فيها؟
□ إنها سوق مهمة جداً بالنسبة لنا، إنها من الأسواق التي تشهد نمواً فوق المعدّل العالمي، لذلك نحن نتخذ الخطوات اللازمة لتعزيز نشاطنا وتقوية تنظيمنا هنا. ونعلم أن علينا أن نعرّض مستوى علاقاتنا وأن نغيّر في طبيعتها، وأن نبني النوع نفسه من العلاقات التي بنيناها في أجزاء مختلفة من العالم، وسوف نقوم بكل ما يلزم لتكون شركائنا أفضل للمنطقة. ■

أما بالنسبة إلى صفقة 767، فمن الواضح أنه كان يتعلق ببعض الانحدار الأخلاقي في الشركة، وهذه العثرات الأخلاقية جعلتنا عرضة لأناس يقولون: "توقفوا، نحن لا نريد أن نقد الصفقات مع شركة غير أخلاقية". فتحت إيقاب للصفقة في

منتصف الطريق حتى يتمّ جلاء المسألة. مجدداً، لا أعتقد أن الأمر يتعلق بعلاقة سيئة مع "البنغلاديش" أو مع الإدارة الأميركية، بمقدار ما يتعلق بشخص أو شخصين في الشركة قاموا بعمل غير قانوني، عمل عرض موقعا للخطر.

تعزيز الأخلاقيات المهنية

□ البعض يعتبر أن سبب المشكلة هو عدم نهائكم عبر القنوات الصحيحة؟
□ لقد كان هؤلاء الأشخاص يقومون بالأشياء بطريقة غير صحيحة. توظيف المؤولة السابقة في سلاح الجو Druryen Darleen في الشركة تمّ بطريقة غير سليمة. لن أذكر من هذا الأمر لأن ما تمّ القيام به أمر خاطئ تماماً. هذه قضية أخلاقية علينا حلها جديراً. ما هي برايكم الخطوات التي يمكن أن تتخذ لتعديلكم معاكم شركة أخلاقية عربية؟

□ يجب أن يستكمل التحقيق. وأعتقد أن التحقيق سيدلّ أن المؤسسة Druryen تمّ توظيفها بشكل غير سليم ولكن ذلك لم يؤدّر في اتخاذ قرار شراء طائرات 767. أعتقد أنه إذا أثبت التحقيق ذلك، فسؤاؤي إلى اتخاذ قرار بالضغط مثلاً في الصفقة.

□ وماذا عن صفقة صاروخ الفضاء وتهمة الحصول على معلومات سرية من شركة منافسة؟
□ ما يتعلق بصفقة صاروخ الفضاء ويسرقة المعلومات من الشركة المنافسة، فهذه مشكلة أخلاقية واضحة أيضاً. ما قلنا به كان خطأ، لقد اعترفنا بذلك، لقد تمّ تفريغنا، ومعاتبتنا. يجب علينا أن نتغلب على ذلك، بيعت نستطيع القيام بالأعمال بطريقة أخلاقية، ويوجد لدينا الكثير من الناس في الحكومة الذين يريدون شراء

الطائرات وصواريخ الفضاء والأقمار الصناعية مثلاً، فقط كل ما علينا القيام به هو أن نثبت بالنيل القاطع أننا شركة أخلاقية تماماً، وأنه يمكن أن تطوّر أعمالنا وتدفع نشاطنا إلى الأمام من دون إغلاقات أخلاقية.

"بوينغ" و"إيرباص"

□ كيف تنظرون إلى مستقبل صناعة الطيران عالمياً؟
□ صانعو الطائرات أم شركات الطيران؟
□ شركات الطيران، فإذا لم تعمل الشركات فانتهم تصنعون، ليس كذلك؟
□ (يضحك) نحن نشهد اليوم عودة لنشاط حركة الطيران حول العالم. شركات الطيران الرئيسية في أميركا، مثل "يونائيد إيرلاينز" و"أميريكان إيرلاينز" و"كلمنتا"، مرّت بأوقات صعبة في طريقها للعودة إلى

مباراة "بوينغ" - "إيرباص" التعادل سيد الموقف

نمو الصناعات العسكرية سيهدد على تشبيك الأنظمة الدفاعية

بنك لبنان والمهجر ش.م.ل.

مستويات قياسية للأرباح والقوة المالية والملاءة

اتبع بنك لبنان والمهجر منذ تأسيسه استراتيجية الاعتماد على نموّه القوي الذاتي المبني على ثقة زبائنه دون اللجوء إلى دمج أو شراء مصارف من خارج مجموعته. ولحين اتضاح الرؤيا الاقتصادية والمالية العامة في لبنان، يستمر بنك لبنان والمهجر في التركيز على:

- تعزيز قوته المالية وملاءته وهي الاعلى حسب آخر الإحصاءات المنشورة عن المصارف الكبيرة في لبنان.

- تحقيق أعلى مستويات الأرباح في القطاع المصرفي اللبناني وتخصيص الجزء الأكبر من هذه الأرباح لزيادة اموال المصرف الخاصة واحتياطياته.

بنك لبنان والمهجر



راحة البال

بنك لبنان والمهجر ش.م.ن.

مستويات قياسية للأرباح والقوة المالية والملاءة

أعمال الربع الأول من ٢٠٠٤

تميزت أعمال بنك لبنان والمهجر خلال الثلاثة أشهر الأولى من العام ٢٠٠٤ بنمو كبير مع تعزيز أرباحه القياسية بالنسبة للقطاع كما يتبين من الأرقام التالية للمقارنة مع الفترة نفسها من العام ٢٠٠٣.

مصاريفه التشغيلية حيث لم تتعدى نسبة زيادة هذه المصاريف ٨٪، وجدر الإشارة إلى أن مصرفنا قد حقق في نهاية عام ٢٠٠٣ أدنى نسبة ٣٩,٣٧٪ للمصاريف مقابل المداخيل وفقاً للإحصاءات المنشورة لتاريخه عن المصارف الكبيرة في لبنان.

• الموجودات تتجاوز ٩ مليار دولار أمريكي

بلغت الموجودات ٩,٠٢ مليار دولار أمريكي بزيادة ١,٦٣ مليار دولار أمريكي أي بنسبة ٢٢,٥٪، علماً أنه لا تقتضب ضمن الموجودات كافة الحسابات الواردة خارج الميزانية وذلك وفقاً للقواعد المحاسبية النافذة.

• الودائع تتجاوز ٨ مليار دولار أمريكي

بلغت الودائع ٨,٠٢ مليار دولار أمريكي بزيادة ١,٤٩ مليار دولار أمريكي أي بنسبة ٢٢,٨٤٪ وذلك عدا عن الودائع الائتمانية الواردة خارج الميزانية.

• الأموال الرأسمالية: ٦٤٠,٨٦٥ مليون دولار أمريكي

بزيادة ٧,٧٨٪، للفترة نفسها من العام الماضي علماً أن الأموال الخاصة الأساسية قد زادت بنسبة ١٤,٠٦٪ لتبلغ ٥٧٤,٧٨ مليون دولار أمريكي.

• ارتفاع التسليفات للقطاع الخاص وانخفاض حجم سندات الخزينة اللبنانية

ارتفعت التسليفات للقطاع الخاص ١٢٤ مليون دولار أمريكي أي بنسبة ١١,٧٪ علماً أن محفظة المصرف من سندات الدين بالعملات الأجنبية وسندات الخزينة الصادرة عن الدولة اللبنانية قد انخفضت بنسبة ١٣,٨٧٪.

• أفضل مصرف في لبنان

أختير بنك لبنان والمهجر "أفضل مصرف في لبنان" من قبل المؤسسين العالميين Global Finance للنسبة الثالثة على التوالي و Euromoney للنسبة الرابعة على التوالي.

• تعزيز المستوى الأعلى للأرباح في القطاع المصرفي

بلغت الأرباح ٢٢,٣٩ مليون دولار أمريكي خلال الثلاثة أشهر الأولى من العام ٢٠٠٤ مقابل ٢٢,١٩ مليون دولار أمريكي للفصل الأول من العام ٢٠٠٣، وذلك رغم الانخفاض الناتج عن ازدياد السيولة وعلماً أن بنك لبنان والمهجر - بحافظ باستمرار على مؤشرات احتياطية عامة حرة بلغت حوالي ٢٠ مليون دولار أمريكي في ٢٠٠٤/٢/٢٣ إضافة إلى المؤشرات الاحتياطية لقاء مخاطر حالة محددة.

- لا يحتسب ضمن أرباح المصرف المشار إليها أعلاه، كلياً أو جزئياً، الأرباح الضمنية الهامة جداً الناتجة عن التحسين الحاصل في محفظة السندات للمملوكة من المصرف وذلك نتيجة للتصنيف المحافظ الذي يتبعه بنك لبنان والمهجر.

• السيولة، بالغة الارتفاع وازدياد مستمر ارتفعت نسبة السيولة الجاهرة الصاعدة بالعملات الأجنبية من مجموع ودائع الزئبان بالعملات الأجنبية من ٦٥,٥٢٪ في نهاية آذار ٢٠٠٣ إلى ٧٠,٥٨٪ في نهاية آذار ٢٠٠٤. أما بالنسبة للسيولة بالليرة اللبنانية، فقد استمر المصرف بالمحافظة على سيولة جامدة تفوق مجموع ودائع الزئبان بالليرة اللبنانية.

• معدل الملاءة تخطى ٣ مرات المعدل الدولي وفاق ضعف المعدل المطلوب في لبنان علماً أن هذا المعدل بلغ ٢٩,٧٧٪ في نهاية ٢٠٠٣ مع الأخذ بعين الاعتبار توزيع الأرباح عن عام ٢٠٠٣.

• الاستمرار بالانفراد بأعلى تصنيف محلي BBB+ لقوة ومثانة المصرف المالية

وذلك وفقاً لمؤسسة "كايبنال للتاليانجس"، المختصة بتصنيف المصارف في الشرق الأوسط.

• ضبط المصاريف رغم نمو المصرف بنسبة ٢٢٪، استثمر المصرف يضبط

بنك لبنان والمهجر

راحة البال

أي تسليم وأي انسحاب؟

د. شفيق المصري

الأمنية مستمرة (بما فيها مراقبة المعابر البرية والمائية والجوية لغزة والضفة).

ولعل الأخطر من ذلك كله هو الموافقة الأميركية الملتنة على رفض حق عودة الفلسطينيين إلى ديارهم... إلخ.

ومن الطبعي أن يسعى شارون إلى تشهير كل هذه المكاسب في رسم يل في تنفيذ مخططة المرسوم ويمكن تلخيصه بـ:

— الانسحاب الديمغرافي الاستيطاني من غزة والإبقاء على العناصر العسكرية الضابطة، ومن ثم التفاوض حول الجهة التي ستؤول إدارتها بعد هذا الانسحاب الكامل. (وتفكر الأوساط أنه من يحصل قبل العام 2005 أي موعد استكمال بناء الجدار العازل).

— ضم الأجزاء المطلوبة — إسرائيلياً — من الضفة الغربية مع البقاء على القدس الكبرى للموعدة وعلى المستوطنات الكبرى التي تقتضي شمولها بالجدار للتعزج. وبذلك يمكن لإسرائيل أن تضمن "الحدود الآمنة التي يمكن الدفاع عنها".

— ولعل هذا الاعتراف الأميركي لا يحتفظ بهذه الحدود الجديدة ينطبق على الجوانب أيضاً أن شارون سيحمله كذلك.

— ولعل السيناريو الشاروني في هذا المجال يقضي بالانسحاب المستقبلي من بعض الضفة الغربية أيضاً — بعد استكمال الجدار — ويتروك وراءه فلسطينيين منفصلين سياسياً وجغرافياً أيضاً، واحدة في غزة وثانية في ما يتبقى من الضفة من دون تمكثها من تحقيق أية دولة فلسطينية موحدة.

■

أميركا والمأزق

أما بالنسبة للوجه الثاني من المسألة أي تسليم السلطة إلى حكومة وطنية في العراق في آخر حزيران/يونيو 2004 فإن طنة تعقيدات وسيناريوهات عديدة يمكن أن تبرز في هذا الصدد:

— فالتعقيدات تتعلق بلأوضاع الأمنية والسياسية والاقتصادية التي ترداد حدة في تعاملها كما زداد تعقداً في معالجتها ولعل القرائن الأساسية في الانسحاب من العراق وما تبعه من قرارات أخرى مماثلة يزيد هذه التعقيدات حدة.

ولا يبدو أن الأمم المتحدة التي أصبحت اللاد الأخير في هذا الشأن قادرة على الإمساك باللف العراقي بعد أن بلغت حدة هذا القمر من التآزم والتعقيد

وتحتكز، حيال ذلك كله، النواقي والسياسات المتناقضة، فالأميركيون يصرون على التزام موعد التسليم من جهة ويعلمون أن أية حكومة عراقية مقلنة لن تستطيع ضبط الأمن ولا توجيه السياسة

ولا إلا المساك معاصر، لانقصاد في هذا الموعد القريب. بل يؤجسون أنه لا بد من بقاء القوات الأميركية في العراق لفترة سنتين على الأقل من أجل ضبط الأمور في العراق

وإذا كان الرئيس الأميركي وعريقه الراهن يحاولون إخفاء بعض الحقائق والمعلومات، منهم غير قادرين على إخفاء الأكل الواقعة يومياً في الأميركيين، ويسوق قادري أيضاً منع نشر الكتب والتقارير التي تكذب معط الامعاء الأميركية حول العراق ومحاربة الإرهاب، ويضاف إلى ذلك كله مواصلة التحقيقات والاستجوابات

المتتالية في العراق

وذلك ما لا يمكن تجاهله

وذلك ما لا يمكن تجاهله

وذلك ما لا يمكن تجاهله

وذلك ما لا يمكن تجاهله

وذلك ما لا يمكن تجاهله

وذلك ما لا يمكن تجاهله

وذلك ما لا يمكن تجاهله

وذلك ما لا يمكن تجاهله

أن زعماء العالم يدينون لشارون بالشكر لفضته المتعلقة بالانسحاب من جانب واحد من قطاع غزة وبعض أجزاء الضفة الغربية. هذا بعض الإطراء الذي وجهه الرئيس بوش لشارون بمناسبة لقاء صحافي عقده في 21/4/2004، وكان سبق هذا الإطراء التزامات أميركية مغلقة حققت لشارون مكاسب لم يكن يتوقعها.

ولعل هذه المكاسب ناتجة من عوامل ودوافع كثيرة لدى الرئيس الأميركي ذاته، وهي بالأساس استمرار لملاقات وطيدة بين الرجلين إلا أن الظروف الراهنة جمعت اليوم عدداً من النقاط المشتركة بينهما، ولا سيما في سياق الودع الإسرائيلي بالانسحاب من غزة وهو ليس انسحاباً، والودع الأميركي بتسليم السلطة لحكومة عراقية وهو ليس لتسليماً.

ومن الأمور المشتركة بين الرجلين وعلى سبيل المثال لا الحصر:

— أنهما (أي بوش وشارون) يقومان، تكراراً، بما يخالف القانون الدولي بذريعة الدفاع عن النفس. وهذه الزريعة سافطة لأنها لا تستند إلى الشروط التي أوردتها الفاتحين الدولي الذي يحظر الدفاع الاستباقي عن النفس والضربات الاستباقية سواء في فلسطين أو في العراق.

— الدولتان الأميركية والإسرائيلية مصطلحان وفقاً للقانون الدولي أنهما قوتان فائضتان بالاحتلال. وتؤكد موجباتها أصلاً بما يتفق مع أحكام اتفاقية جنيف الرابعة للعام 1949، والهادفة إلى حماية المدنيين الواقعين تحت الاحتلال.

— هما (بوش وشارون) يؤكدان، إعلامياً، أنهما يجادريان الإهابة بما ينسجم مع القرارات الدولية، وأنهما يحققان تقدماً ملموساً لهذه الجهة. غير أن الواقع يشهد على تورطهما معاً في الاستغناء العراقي والفلسطيني.

— هما مدفوعان إلى وجوب التعطية على إخراجهما معاً، شارون منهم بغضبة مالية وبوش منهم بغضبة سياسية — أمنية — وهما يشهران بقتل الحاسبين لم يدفعوا الأمور إلى الأمام لكي لا يتعرضا للسلطو أمام شعبيهما.

— هما يعملان الآن على الإخراج المنسب لمساكتي الانسحاب والتسليم.

■

مكاسب شارون

والواقع أن المكاسب التي حصل عليها شارون من الرئيس الأميركي تزيد في إندهاعة الفوز على أكثر من صعيد:

لهو أنه على موافقة الولايات المتحدة على التخلي عن حق عودة الفلسطينيين إلى ديارهم، وعلى إبقاء المستوطنات الكبرى في الضفة الغربية وعلى عدم التفتيش بالحدود في العدة للعام 1949 والنشر إليها

تكراراً بعدة: 1967/6/5 أيضاً.

وهو (أي شارون) صمم مرة جديدة ما سبق الرئيس الأميركي أن أعلنه وهو ضمان سلامة ورفاه إسرائيل كدولة يهودية.

وهو حصل على إقرار أميركي بحق إسرائيل في الدفاع (الاستباقي) عن نفسها بنفسها بما في ذلك تصفية وتفكيك المنظمات الإرهابية الفلسطينية

وذلك ما لا يمكن تجاهله

وذلك ما لا يمكن تجاهله

وذلك ما لا يمكن تجاهله

وذلك ما لا يمكن تجاهله

وذلك ما لا يمكن تجاهله

وذلك ما لا يمكن تجاهله

وذلك ما لا يمكن تجاهله

وذلك ما لا يمكن تجاهله

وذلك ما لا يمكن تجاهله

أما لماذا تؤكد الإدارة الأميركية على ضرورة التزام موعد التسليم في نهاية حزيران/يونيو فإن الجواب يمتثل عدداً من التوقعات:

— أن يكون هذا الموعد باب أنفراج ليس فقط للإدارة الأميركية وللحزب من المستنقع العراقي وإضمار الدول المشاركة في التحالف أيضاً. وبذلك يصبح هذا الموعد مناسباً لعظم هذه الدول بدلاً من انسحابها على الطريقة الإسبانية المرحجة.

— أن يكون هذا الموعد متلائماً أيضاً مع بداية الحملة الانتخابية الأميركية بحيث يمكن توليفه بشكل فاعل حول "ديمقراطية العراق" وإغاث الشعب العراقي... إلخ.

بعض السيناريوهات

أما السيناريوهات التي ترد في هذا السياق فمتعددة هي الأخرى ويمكن ذكر أبرزها:

— أن يصار إلى تطبيق الخطة التي اتفق عليها أصلاً وهي أن تتشكل حكومة أو هيئة وطنية انتقالية شاملة في تمثيلها. وتقوم هذه الهيئة بالتصديق أو اختيار جمعية وطنية في مهلة أقصاها كاتون للثاني/يناير 2005. وتضيق الجمعية الوطنية مسودة الدستور وتحيلها إلى الاستفتاء قبل منتصف تشرين الأول/أكتوبر 2005. وبحلول منتصف كانون الأول/ديسمبر تنتخب حكومة أصلية بموجب الدستور العراقي الجديد.

— أن يصار إلى استصدار قرار دولي من مجلس الأمن يعطي لهذه الحكومة الانتقالية الأولى شرعية كاملة تمكنها من التصرف والتقرير وممارسة السياستين الداخلية والخارجية. وبذلك تستعيد هذه الحكومة الانتقالية معالجة الأوضاع العاجية والمطروحة. ولكنها تستطيع أيضاً — إذا تحققت هذه الخطة للمرحلة أعلاه — سبب — أن تولع بالعدد المطلوب من القرارات. وقد تتروخ هذه القرارات بين اللوائح على بقاء القوات العسكرية الأميركية في العراق ومنح التسهيلات اللازمة لها وبين طلب المساعدة العسكرية من الحلف الأطلسي وبين المرافقة على قبول إعادة الإعمار وإمكانيات أو تحجيص القطاع النفطي أو ما عدا ذلك من القرارات الأخرى المطلوبة.

— أن يصار فعلاً إلى تكيف الأمم المتحدة بمعالجة الملف العراقي بحيث يتولى مجلس أذاته تسيير وتسيير هذه المراحل الواردة أعلاه. ويشارك — عندئذ — في القرار الدولي عدد من الدول الأوروبية التي تطالب اليوم بمنع الأمم المتحدة دوراً أساسياً في هذا الاتجاه على أن تحفظ الولايات المتحدة بمزيجين لا يمكن أن تشكلي عنهما: مركزية عسكرية (قاعدة — مطارات — ككتات... إلخ) مستقرة، ومركزية نظمية هيمنة ومضروبة.

— أن يتسم هذا التصديق بالإطراف المشكلة فقط من دون أن تتغير الصورة عما هي اليوم في سياق العلاقة بين الأميركيين ومجلس الحكم الانتقالي. وتعتد بتسليم الإدارة الأميركية أن ترضى، ظاهراً، للنسب الأميركي فيما هي متشبثة فعلاً بكافة القوات العراقية السياسية والأمنية والاقتصادية.

مطالب ومخاوف

ومن الواضح أن هذه السيناريوهات مرتجلة، مباشرة أو غيو مباشرة، بالخوف والاعتبرت الاقتصادية.

فيانفسه مسألة الانسحاب من عرة تجر الإشارة إلى، أن إسرائيل تراهن على ثلاث مكافآت نقدية في مقابل هذا الانسحاب إضافة إلى المساعدات والتسهيلات والالتزامات الأخرى: كلفة الانسحاب ذاتها وكلفة المستوطنات التي لن تفرها على عاتقها وإنما على الأطراف الأخرى (الأمريكية — أوروبية — أمم متحدة... إلخ).

إعادة توطين هؤلاء في مناطق أخرى في إسرائيل أو في الأراضي المحتلة. وبما أن الرئيس الأميركي وفاق على الاحتفاظ ببعض أجزاء من الضفة الغربية في مقابل الانسحاب الشفي من غزة، فإن من المنتظر أن تسارع إسرائيل إلى الاستفادة من هذه الوافقة وتعد إلى إشمار مستوطنات جديدة أو إلى توسيع المستوطنات الموجودة أصلاً. والواقع هنا أن تنافس إسرائيل كافة بلاد كله من الإدارة الأميركية ومن سواها أيضاً. ويُنظر أن يكون استكمال الجدار ذاته ضمن هذه الصفقة أيضاً. وقد سبق لوزير اللية بغوام تنهيه أن صرح أن إسرائيل ستستلمر بعشرات الملايين من الدولارات في مستوطنات الضفة الغربية. في سياق انسحابها من غزة.

— ولم تتردد إسرائيل في الإعلان عن تصميمها إبقاء السيطرة العسكرية على الغالب البرية والبحرية والجوية لغزة من أجل مراقبتها من جهة ولأجل استيفاء ما يتيسر لها من واردات وجمارك ورسوم ومن جهة أخرى. وتصرح إسرائيل أن بقاءها العسكري في غزة لن يكون قصيراً.

— وقد أبدى مسؤولون إسرائيليون قلقهم من إمكانية القشل الأميركي في العراق. كذلك أن للشروع بيهت في ما هو أبعد من العراق ذاته باتجاه الشرق الأوسط الكبير. ومن أهم بنود هذا الشرق الأوسط الكبير: اعتبار المنطقة كلها في دائرة واحدة. وبالتالي فإن هذا المشروع يضمن التسليم مع إسرائيل من دون أية تسوية سياسية. وكذلك فإن إسرائيل بدأت بالفعل في استثمار هذه التغييرات الجديدة.

أمريكا وككة العراق

أما مسألة تسليم السلطة في العراق فهي محكومة أيضاً باعتبارات اقتصادية إلى جانب الاعتبارات السياسية. الأمنية أيضاً. والواقع أن هذا التسليم لن يشمل التخلي الأميركي عن المقتدرات الاقتصادية العراقية. فالوضوح الاقتصادي في العراق يشمل إمكانيات الاستقبال التخلي عن جهة والاستثمار في إعادة إعمار العراق من جهة أخرى. والواضح في هذا السياق أن الجانب الأميركي حريص على الإمسك باللائحة معاجي بعد تسليم السلطة للحكومة العراقية. ولعل الهدف الرئيسي من هذا التسليم هو في استكمال الاتفاقيات والقرارات والضمانات التي قطعتها هذه الحكومة صفة شرعية للمستثمر الأميركي بالدرجة الأولى ومن ثم إلى بقية المستثمرين الآخرين. — والمفرد أن الأوضاع الأمنية في العراق تعزل حقائق الاستثمار المختلفة في شتى اللبائن وذلك وفقاً لدراسات محلية ودولية. فهذه الأحوال الأمنية التي أتت إلى قيادة قسبة مخاطر الاستثمار وبالتالي إلى ترقف أو حتى هروب معظم المستثمرين.

وتعتبر الإدارة الأميركية أن تسليم السلطة لمحكمة عراقية قد توفر الاستقرار للطلب وبالتالي تحفز الاستثمار من جديد. — أو الاستثمار الأميركي بالعراق لا يقتصر عليه وحده فالشروع الذي تسخره الإدارة الأميركية عن الشرق الأوسط الكبير على مجموعة الدول العربي ينضج بنوداً اقتصادية معربة. ويمكن، وبالتالي، الإفادة الجسوية من هذه العروض كما يمكن أيضاً إعطاء المشاريع التي يتاح لها الاحتفاظ برحبة عالية من دون تشكيك ولا اعتراض ومن المنتظر أن تسعى الإدارة الأميركية إلى إقرار اميرين في الإطام الفيديوي العراقي. فبرالية النظام السبسي وليبرالية الاقتصاد الوطني. وهذا يعني أن التخصيص ذاته قد تفرع قاعدة اقتصادية عريضة للقطاع الخاص. وهذا القطيع الخاص سيصبح ارفاعة الأساسية للاستثمارات الأجنبية المقلية في العراق. ولذلك نلاحظ الاهتمام الدولي باقتصاد العراق بعد الحرب وتقييم العراق والمواقف التي تؤدي إلى الهدف المشهود.



في أول حديث لطبوعة عربية رئيس "مان" يبشر بالعصر الذهبي لصناديق التحوط ستاني فينك: المستثمر العربي محنك ودخل "التحوط" قبل الآخرين

لندن - مروان النمر

العام 2002، لتتحول الشركة اليوم إلى قوة مالية ضاربة في قطاع يشهد تصطبها للأرقام القياسية كل يوم. إذ قفز عدد صناديق التحوط من 300 صندوق العام 1990 إلى 6297 صندوقاً في نهاية العام 2003. وقفزت الأموال التي تديرها من 40 مليار دولار إلى 817 ملياراً. والتوقعات تشير إلى وصول عدد صناديق التحوط إلى 25 ألفاً العام 2010، والأموال المدارة إلى 5000 مليار دولار.

أما بالنسبة إلى "مان"، التي تشهد نمواً سنوياً بمعدل 47 في المئة، فقد تضاعفت الأموال التي تديرها المجموعة من 100 مليون دولار في العام 1987 إلى 38 ملياراً حالياً، بينها 5 مليارات من المنطقة العربية. ومن المتوقع أن تقارب الـ 100 مليار دولار قبل حلول العقد المقبل.

وراء هذه الإنجازات والطموحات فريق عمل محترف يقوده ستاني فينك الذي خص "الاقتصاد والأعمال" بأول مقابلة صحفية مع مطبوعة عربية.

تقول الأسطورة أن ستاني فينك كان يسبح يوماً من بيته إلى مكتبه عبر بحيرة زيوريخ السويسرية، ذهاباً وإياباً في الصيف البارد والشتاء القارس. ولكنها في الواقع مزحة ابتدعها أحد الأصدا، ليكس فيها قدرة الرئيس التنفيذي لمجموعة "مان"، ورئيس مجلس إدارة "مان إنستيتيوشن" على السباحة وسط التيارات المعاكسة لأسواق المال العالمية، لتحقيق الأرباح بصمودها أو هبوطها.

الشركة التي أسسها جيمس مان في العام 1783 لبيع السكر والبن، أصبحت اليوم أكبر مدير للاستثمارات البديلة وصناديق التحوط حول العالم. وقد لعب فينك (46 عاماً) دور الهندس في صقلية بيع النشاط التجاري للشركة وإدراج "مان" في بورصة لندن العام 2000، ودخولها مؤشر FTSE لأكبر 100 شركة في بريطانيا، بالإضافة إلى شرائها شركة RMF في

كيف تلخص التطور التاريخي الذي مر به قطاع الاستثمارات البديلة، وخصوصاً صناديق التحوط؟
□ تطور قطاع صناديق التحوط في السنوات العشرين الأخيرة بشكل كبير ونوعي، حيث كان في سنواته الأولى يتألف من مجموعة غير مترابطة وغير محددة من شركات الاستثمار الغربية. أما اليوم فتحوّل إلى فئة منظّرة جداً من الأصول تصل الاستثمارات فيها إلى نحو تريليون دولار. فقد تضاعف عدد صناديق التحوط حالياً عشر مرات مقارنة ببداية التسعينات، كما تضاعفت الأموال المدارة من قبلها أكثر من 15 مرة. ولكن القطاع لم ينمّ بحسب، بل تطور بطريقة نوعية أيضاً.

هذا التطور الهائل الذي شهده قطاع صناديق التحوط، والمطلب القوي من قبل المستثمرين الراغبين في الاستفادة من وسيلة الاستثمار هذه، أتيا إلى قيام الحكومات، وأخرها الحكومة الألمانية، بفتح أسواقها أمام الاستثمارات البديلة. فالأموال الجديدة تصبّ اليوم في صناديق التحوط بعددلات غير مسبوقّة. إن استقطبت هذه الصناديق خلال العام 2003 نحو 72,2 مليار دولار من الأموال

الجديدة، بمعدل نموّ يبلغ أكثر من 15 في المئة.
□ ولكن هذه المسيرة لم تخل من بعض العثرات التي هزّت ثقة البعض بالقطاع؟

□ صحيح، هذه الثقة النوعية لقطاع صناديق التحوط لم تخل من الصعوبات. فمثل أي قطاع ناشئ، عانى قطاع صناديق التحوط من الفضائح والإخفاقات الدورية والتي كان أشهرها فضيحة LTCM في العام 1997، والمتعلّقة بالانكساسة التي أصابت اقتصادات النور الآسيوية. ولكن هذه العثرات أثبتت أنها من العوامل المحفّزة لتطوير الإدارة وتحسين مراقبة المخاطر وبالتالي لتعزيز الثقة بالأسواق. ويبدو قطاع صناديق التحوط اليوم في حالة جيدة جداً، ومن المتوقع أن يواصل توسعه ونموه السريعين.

■ الآتي أعظم ■

□ ما هي أبرز أسباب النموّ الملحوظ في نشاط مؤسسات الاستثمار البديل؟
□ بدأ التوسّع في نهاية التسعينات من القرن الماضي، عندما

صناديق التحوط: من 7 آلاف إلى 25 ألف صندوق ومن 817 مليار دولار إلى 5 تريليون

تحقق المكاسب من صعود الأسهم أو هبوطها



ستاتيا لينك
والى بشاره
رئيس مجلس الإدارة
هارى ماكفرات

□ إن تراجع البورصات بعد موجة الصعود في نهاية العقد الماضي، جاء في مصلحة صناديق التحوط التي تستثمر في الأسهم والتي جنت بعض المكاسب من أسواق الأسهم في الأوقات الجيدة، كما تمكنت نوعاً ما من التجاوب في حماية الأرباح في الأوقات العصيبة. ونتيجة لذلك، بينما كانت صناديق التحوط التي تستثمر في المستراتيجيات العالية الشاملة (أسلوب سوروس) تهيمن على الساحة في التسعينيات، باتت في الوقت الحاضر الصناديق التي تعتمد أساليب استثمار تقوم على التحوط في الأسهم هي المهيمنة.

□ ما هي رؤيتكم لحركة أسواق الأسهم خلال السنوات المقبلة؟ وكيف تخططون لتواكب هذه التوقعات؟

إذا بقيت حركة أسواق الأسهم أفقية للسنوات الخمس إلى العشر المقبلة، فمن المرجح أن تركز المزيد من صناديق التحوط على فرص المراجحة (Arbitrage)، بينما ستواصل للمعاملات المستقبلية للدارة (Managed Futures) والاستراتيجيات العالية الشاملة رواجها الواسع أيضاً بفعل ارتباطها بالحدود أو عدم ارتباطها كلياً مع أسواق الأسهم ومع أساليب أخرى لصناديق التحوط.

□ مثل ماذا؟ هل يمكنك أن تعطينا فكرة عن أبرز هذه الأساليب؟

□ هناك نحو عشرين أسلوب استثمار بديل، خصوصاً في مجال صناديق التحوط، مثل التحوط في الأسهم أو أسلوب الاستثمار الموجه بحسب الأحداث أو المستراتيجيات العالية الشاملة أو المراجحة أو المعاملات المستقبلية للدارة أو صناديق الصناديق (Fund of Funds) كما أننا نشهد أيضاً لآلة عدد من المستراتيجيات الجديدة، أو الأساليب غير المألوفة التي بدأت بالظهور وقد ثبتت جدواً في السنوات المقبلة. وآخر الأمثلة على ذلك هو تطوير سندات التكبكات ومشقات الطقس والتي تبدو قادرة على توليد عوائد كبيرة لسنوات عديدة مقبلة.

□ إن النمو في المنتجات المشتقة (Derivatives) يدعم تطور قطاع صناديق التحوط ويتيح فرصاً جديدة. فالأدوات المشتقة تسمح أولاً بإمالة المخاطر بفعالية أكبر وتتيح قدر أكبر من السيولة لأسواق المال. كما أن إنشاء وتعديل المنتجات المشتقة، بدءاً من الأساسية منها وحتى المعقدة، يتيح وسائل إضافية لمواءمات صناديق التحوط لتطوير استراتيجيات مبتكرة أو لتعزيز الاستراتيجيات الحالية.

المقر الرئيسي لشركة
في "شوغري" قرب برج شين



شجعت الفرص المتزايدة لتحقيق الأرباح داخل القطاع وتوسّع هامش الحرية في نشاطات الاستثمار البديل، أعداداً كبيرة من المضاربين ومدراء الاستثمار على تأسيس مجموعات لإدارة صناديق التحوط. وبعد استراحة قصيرة لالتقاط الأنفاس في نهاية العام 2002 وبداية العام 2003، استعاد قطاع صناديق التحوط وتيرة التوسع والنمو. فنحن نلاحظ زيادة في الطلب من قبل الشركات كما تفتّح أمامنا أسواق جديدة باستثمار نتيجة الإقبال اللغامي من قبل المؤسسات الحكومية على صناديق التحوط. فقد طلب صندوق المعاشات الحكومي في اليابان مثلاً، والمقرّر حجمه بنحو 300 مليار دولار، إنذاراً من الحكومة مؤخرًا للاستثمار في منتجات الاستثمارات البديلة، بما في ذلك صناديق التحوط. كما أن القوانين الجديدة التي تحكم الصناديق الاستثمارية في ألمانيا يتوقع أن تسهم في فتح سوق كبيرة لصناديق التحوط تفتّر حجمها بنحو 100 مليار يورو.

□ يرجع البعض نمو صناديق التحوط وتغير أساليب عملها إلى الانكساسة التي أصابت أسواق الأسهم العالمية، خصوصاً شركات "الدوت كوم"، فما مدى صحة ذلك؟

■ الرقابة والشفاعة ■

□ صناديق التحوط من القطاعات المالية النادرة حول العالم التي تشهد طلباً أكبر من العرض نتيجة الطاقة الاستيعابية المحدودة لدى مدراء الصناديق، كيف تواجهون هذه المعضلة؟

لقد أسهم النمو السريع في أصول صناديق التحوط في إثارة موضوع الطاقة الاستيعابية، أي السعة لدى مدراء صناديق التحوط، على الرغم من أن هذا الموضوع تم استدراكه جزئياً نتيجة توسيع الأسواق المالية على مدى عقود، ما ولد فرصاً وخيارات جديدة في هذا المجال. إذ يبلغ إجمالي رأس المال المستثمر في البورصات العالمية حالياً نحو 30 ألف مليار دولار، ويقدر حجم أسواق المداخل الخفية الأميركية وحدها بنحو 21 ألف مليار دولار. وإضافة إلى النمو المستمر في الأسواق المالية، فإن الأعداد المتزايدة للمستثمرين في السوق وتدفعهم سيضمن استمرار توفر الفرص، إذا أن التطلعات وأفاق الاستثمار المختلفة لهؤلاء المستثمرين تكشف قصوراً في الأسواق، تسمى صناديق التحوط للاستفادة منه.



هذا النمو مسؤول كذلك عن ظهور سيل من الوهاب وأساليب المصاربة الجديدة والذراء الجدد الكئوس. فقد أبلغ الفريق المسؤول عن الاكتشاف الوهاب الاستثمارية الجديدة في "مان إنفيستمنس" عن توفر قدر أكبر من الوهاب والكفالات في مجال صناديق التحوط من أي وقت مضى. كما تتوفر حالياً ضمن المجموعات الاستراتيجية المتنوعة حزمة أوسع من الأساليب الفرعية من أي وقت مضى، إضافة إلى وجود مدراء جدد يبرعون في أساليبهم الاستثمارية

كانوا من الأفراد، أما اليوم فالمؤسسات بدأت تُقبل أكثر فأكثر حتى أصبحت تشكّل نحو 80 في المئة، كما أن المصارف وشركات التأمين الصغيرة والشركات الخاصة بدأت تدخل قطاع صناديق التحوط تدريجياً. وقال: "إن بعض الزبائن من العالم العربي ذوي الولاء يستثمرون أموالهم مع "مان" منذ دخولها المنطقة قبل نحو 20 عاماً، علماً أن معظم الذين يدخلون لآل مرة يستثمرون بين مليون و20 مليون دولار، ويختصمون إلى منصات ذات سجل أداء سابق (Track Record)، وغالباً ما يفضلون الصناديق مصنوعة رأس المال".

الثروات العربية الخاصة

وعن حجم الثروات الخاصة في العالم العربي، يقول مسعد إنها "تتجاوز ألف مليار دولار، وهي موزعة بين نحو 300 ألف شخصية ثرية، ومن المتوقع أن يرتفع هذا الرقم إلى نحو 1500 مليار دولار بحلول العام 2007". ولكن مع ذلك، فإن أكثر من 98 في المئة من الـ 72 مليار دولار من الأموال الجديدة التي استثمرت في صناديق التحوط خلال العام 2003 جاءت من أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية، ويظهره الحال، فإن جزءاً من هذه الأموال الجديدة قد يكون جاء من ثروات عربية مستثمرة في الخارج.

يذكر أن "مان إنفيستمنس" لديها حالياً منتجات مطروحة بالتعاون مع مصارف ومؤسسات مالية عدة في العالم العربي، مثل: البنك الأهلي - التجيد - البحرين (13 منتجاً)، بنك مسقط - عمان (منتجان)، بنك برقان - الكويت (منتجان)، بنك ABN Amro (منتجان)، بالإضافة إلى بنك الكويت والشرق الأوسط وبنك البحرين الوطني. كما تنوع منتجاتها عبر مصارف عدة في لبنان من خلال نحو عشر اتفاقيات، ومنها بنك سداد الذي اندمج مع بنك عودة مؤخراً، بالإضافة إلى بنك المشرق وبنك دبي في الإمارات.



هشام مسعد

العالم العربي وصناديق التحوط

توقع رئيس "مان إنفيستمنس" في منطقة الشرق الأوسط وآسيا انطون مسعد، أن تحقق استثمارات صناديق التحوط في المنطقة العربية نمواً كبيراً يوازي على أقل تقدير النمو الذي تسجله الأسواق المالية، على الأقل في المئة سنوياً. وتباهر "مان إنفيستمنس" إيمانها في المنطقة العربية منذ أن افتتحت أول مكتب إقليمي لها حول العالم في البحرين في العام 1985، وما زالت "مان" حتى هذا اليوم الشركة الوحيدة المتخصصة بإدارة صناديق التحوط التي تتواجد بشكل مباشر في العالم العربي، وأكد انطون مسعد أن هذا الإهتمام البالغ بالمنطقة قابله إقبال كبير من المستثمرين، حيث تعتبر المنطقة من أبرز المساهمين في استثمارات "مان إنفيستمنس" حول العالم بنسبة تقارب الـ 20 في المئة من الأموال التي تدبرها الشركة. ويؤكد أن "طموحنا هو المحافظة على نسبة الـ 20 في المئة هذه، لكن هذا الأمر ليس سهلاً مع النمو الذي نشهده للشركة حول العالم".

السوق السعودية

وعن السوق السعودية قال مسعد: نسعى لتقديم منتجاتنا مع مصارف سعودية لإطلاق منتجات مشتركة معها أو لتسويق منتجاتنا، بهدف استقطاب المؤسسات الكبيرة العامة والخاصة التي تبحث عن فرص لتوظيف أموالها. وقد قطعت المفاوضات شوطاً كبيراً في بعض المجالات، في حين لا تزال في بداية الطريق في حالات أخرى. ويضيف: "لم ينجح أحد بائناً صندوق تحوط في السعودية حتى الآن، وإذا لم تكن أول من يقوم بذلك، فسكنون بالتأكد بين الأوائل".

ويشير مسعد إلى أن "معظم المستثمرين معنا من المنطقة العربية



CORUM

ساعات آليّة ذات تصميم عالمي الفخار والأجسام بين يدينا

الرياض : الفرديان ٨٧٧٧٩٢ • جدة : الفرديان ٩٦٤٠٠٧٣/٧٤ • الخبر : الفرديان ٨٩٨١٠٠٩ • أبوظبي : الفرد
صديقي ٢٩٥٣٧٢٥/٢٩٤٩١٠ • أبوظبي/إمبي باريس غلفيري ٢٩٤٤٤٤٩ (٠٤) • البحرين : مجوهرات آسيا
غاية ٩٥١ • مسقط : جواهر عمان ٥٦٥٣٠١ • بيروت : لانتان حليم ٣٣٣٠٧٨ (٠١) • عمان : ركن الهدايا ٥٨٠ • القاهرة : ٥٨٠

Admiral's Cup name approved by the RORC, London.

مسيرة صناديق التحوط لا تخلو من الفضائح والنقد

للمخاطرة، كما نشأ سقراطيجيات استثمار جديدة.

□ كيف سيقاقل قطاع صناديق التحوط مع سعي العديد من الدول على تطوير البيئة القانونية والتنظيمية وتكيف وسائل المراقبة والمساءلة والضائفة؟

□ الاستثمار المتزايد في صناديق التحوط مقرونا بسعي الهيئات التنظيمية لتعزيز مراقبتها وإشرافها على نشاطاتها، سيقود على الأرجح إلى نقل القطاع إلى داخل البلدان المعنية (أو نشور بدل أوفشور). وهذه العملية ستكون

موضع مفاوضات مستفيضة بين الهيئات التنظيمية والمستثمرين وصناديق التحوط، ولكنها من المؤكد ستؤدي إلى انتعاش أكبر في قطاع صناديق التحوط وجعله أكثر استقراراً.

والسؤالية تقع على عاتق مدراء صناديق التحوط لحواسلة تعاونهم الوثيق مع الهيئات التنظيمية لتحديد الشكل الذي سيكون عليه القطاع في المستقبل ولواصله شرح مزايا فئة الأصول هذه، وعلى المدراء أيضاً أن يكسروا ثقة المستثمرين وأن يوسعوا الطاقة الاستثمارية ويحسنوا عمليات التبليغ وأن يستجيبوا للعملاء الذين يزادون معرفة ونمؤساً بطرح المنتجات والخدمات الجديدة.

وبالطبع، فإن مدراء "صناديق صناديق التحوط" (Fund of Hedge Funds) الذين سيواصلون إضافة قيمة كبيرة من حيث الأداء والخدمة، سيقفون إقبالاً متزايداً. كما سيكون هناك دور كبير للصناديق التي تنجح في اكتشافات المدراء الأفضل أداء الذين يفرمون بالتحقيق والبحث الدقيق ويحافظون على شبكة العلاقات التي تضمن توفير السعة.

□ البعض متخوف من فئاعة قد تصيب قطاع صناديق التحوط كما حصل لأسهم تكنولوجيا المعلومات؟

□ طبيعة القطاع مختلفة تماماً، والطريق طويل أمام صناديق التحوط قبل أن تلحق انحساراً ملحوظاً. إذ تشكل صناديق التحوط حالياً أقل من 2 في المئة من حجم الاستثمارات في الأسواق المالية

من "الأفشور" إلى "الأونشور" بعد تحسين البيئة التنظيمية

"التحوط" 2 في المئة من الاستثمار العالمي وخطر الفقاعة عند بلوغ نسبة 10 في المئة

ميزة "مان" مواكبة توقعات المستثمرين وبناء شركات سقراطيجية مع المؤرخين



العالمية. ويراي فإن التوازن سيحدث في مكان ما بين نسبة الـ 5 في المئة والـ 10 في المئة. مع الوصول إلى نسبة الـ 10 في المئة، اعتقد أن الحجم الكبير للأسهم المتداولة عبر صناديق التحوط قد يدمر الكثير من القيمة المضافة التي توفرها هذه الصناديق، أمّا مع نسبة الـ 5 في المئة فسيستمر الطلب متدفقاً على العرض.

عصر ذهبي ولكن!

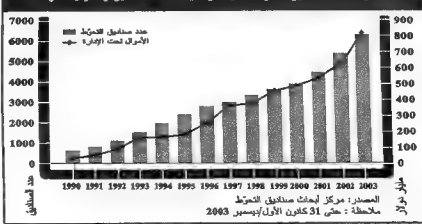
□ يتهم البعض صناديق التحوط بأنها استثمارات خطيرة، كما اتها من خلال البيع على المكشوف تؤدي إلى عدم الاستقرار في السوق، ما تعليقكم على ذلك؟

□ هناك انضباع عام أن مخاطر صناديق التحوط كبيرة، ولكن إذا نظرنا إلى أداء صندوق صناديق التحوط Glenwood على مدى 15 عاماً، نجد أنه يتمتع بمعدل تضيق يبلغ 6 في المئة، أي نصف معدل التضيق في أسواق الأسهم العالمية للفترة نفسها، وبالطبع أقل من أسواق السندات العالمية أيضاً. وفي أسوأ الحالات لا تتجاوز الخسارة في هذا الصندوق 13 في المئة من رأس المال، مقابل خسارة 34 في المئة في سوق الأسهم. أمّا بالنسبة لتأثير البيع على المكشوف على استقرار السوق، فإن حجم الأموال التي تديرها صناديق التحوط حالياً حول العالم يبلغ نحو 817 مليار دولار، أقل من نصفها مستثمر في الأسهم، أي ما يوازي حجم أسهم شركة تأمين قايضة عملاقة واحدة.. لذلك فإن تأثير الصناديق على استقرار السوق محدود.

□ كيف تلخص أبرز التحديات التي تواجه صناديق التحوط على المدى القريب والمتوسط؟

□ يمكننا أن نتوقع عمليات دمج، وقهود على الطاقة الاستيعابية ومحاولات جامدة لتوسيع هذه الطاقة، ومتطلبات متغيرة من المستثمرين، وبيئات تنظيمية وقانونية جديدة، وسعي متواصل نحو الابتكار والتطور والتفهم. وكما ذكرت سابقاً، فإن مستقبل قطاع صناديق التحوط هو بين يدي مدراءه الذين يتمتعون بالموهبة الكافية للتكيف مع هذه البيئة المتغيرة، ولديهم رجاحة العقل والأموال لتطوير أسواق جديدة ولاستقطاب رؤوس أموال جديدة، والذين يستطيعون التطور لوكالة كل هذه التغيرات والمستجدات.

نمو صناعة صناديق التحوط عالمياً، من حيث عدد الصناديق والأموال المدارة



لغدٍ أفضل...

في شمال مدينة الرياض، وعلى مساحة تبلغ ٢١٦٠,٠٠٠ م^٢،
شُيّدت كلية الإمامة كصرح تعليمي متميز لتوفر تعليم
متقدم بمعايير عالمية. شُيّدت لخدمة المجتمع، شُيّدت لغدٍ أفضل.



 كلية الإمامة
Al Yamamah College

World Class Education

Tel: (00966-1) 2602222 Fax: (00966-1) 2601111
www.alyamamah.edu.sa



ManGroup plc

مجموعة مان

تأسست مجموعة MAN plc في العام 1783 كشركة تجارة عائلية، وهي حالياً موفر عائلتي المنتجات وحلول الاستثمارات البديلة، بالإضافة إلى كونها إحدى أكبر الشركات المتخصصة في مجال سمرة المعاملات المستقبلية في العالم. وقد تم إدراج أسهم المجموعة في بورصة لندن في العام 1994. كما أنها ضمن مؤشر FTSE لأكثر 100 شركة مدرجة في بورصة لندن، وتبلغ القيمة السوقية للمجموعة نحو 8.9 مليارات دولار. ويعمل في المجموعة أكثر من 2500 موظف في 15 بلداً، وتقع مقراتها الرئيسية في كل من لندن وسويسرا. وتضم المجموعة شركتين رئيسيتين هما:

1 - مان إنفستمننتس: تأسست العام 1983

كشركة عالمية مستقلة في مجال الاستثمارات البديلة، وتعتبر من أكبر موفر صناديق التحوط حول العالم. إن طرحت أكثر من 400 صندوق استثماري، وتزاول إدارة أكثر من 38 مليار دولار، ويعمل فيها نحو 800 موظف. وتقع مقراتها الرئيسية في لندن وسويسرا، ولها مقرات إقليمية في البحرين وبيرو وبنغلاديش وكولمبو ومنتريديو وسيدني وشيكاغو وسان فرانسيسكو ونيويورك. أما أبرز مدراء المحافظ الاستثمارية التابعة لـ "مان إنفستمننتس" فهم:



Man Investments

المعاملات المستقبلية المُدارة، AHL

GLENWOOD إدارة صناديق التحوط.

إنشاء وإدارة محافظ استثمارية تعتمد أسلوب التحوط والاستراتيجيات المتقدمة.



Man Global Strategies

توفير حلول صناديق تحوط قوية للمؤسسات، إضافة إلى خبرات متخصصة في مجال التمويل يساهم في تعزيز الأداء والسيولة.



R.M.F.

مختصة في مجال رأس المال المخاطر وشراء حصص الشركات. westport

2 - مان فيايفاننشال: أكبر شركة متخصصة في سمرة المعاملات المستقبلية حول العالم، وموفرة للخدمات الاستثمارية وخدمات التخلص للمعاملات من المؤسسات والشركات. وتبداش أعمالها من خلال مكاتبها في نيويورك، لندن، باريس وسنغافورة.

التحكم بالتنوع من خلال التوزيع المباشر، لكنه خطأ مميت ولا أحد يستطيع أن يقوم بكل العمل لوحده.

□ وما هي المزايا الثقافية لدى "مان إنفستمننتس" قياساً ببقية شركات الاستثمار البديل؟

□ مهارات جيئة لإدارة الاستثمار، سجل أداء جيد على مدى زمني طويل، ابتكار وتوضيح المنتجات بشكل ممتاز، القدرة على توفير طاقة استيعابية كبيرة سواء عبر المراء الموجودين أو الجدد، علامة تجارية قوية في صناعة متشعبة، الاستقلالية، توليفة فريدة من



صالة للتداول الخاصة بـ "مان"

□ ما هي أبرز العوامل التي تلخص إغراء صناديق التحوط بالنسبة للمستثمرين وسبب إقبالهم عليها؟

□ أولاً: فرصة تحقيق نمو في رأس المال على المدى المتوسط والبعيد حتى عندما تكون أسواق الأسهم أو السندات هابطة. ثانياً، عدم الارتباط نسبياً بالأسواق التقليدية من خلال التنوع في المنتجات واستراتيجيات الاستثمار. ثالثاً، القدرة على تحسين عائد المحفظة وتقليل حجم المخاطر. الأمر الأساسي هو أن نتخاض صناديق التحوط لا تعتمد إيجاباً على صعود الأسواق، أو سلباً على هبوطها، بل تعتمد بشكل كلي على مهارة مدير الصندوق القادر على تحقيق العوائد المطلقة (Absolute Return) وليس النسبية مع صعود الأسواق وهبوطها.

□ هل تعتقد أن صناديق التحوط وصلت إلى مرحلة النضج أو إلى بداية عصرها الذهبي؟

□ من الواضح أن قطاع صناديق التحوط قد بلغ مرحلة النضج. وقد ذكرت أسواق البورصة الهابطة مؤخراً الكثير من المستثمرين بأن مكاسب الأسهم التقليدية مؤهضة للمخاطر، ما شكّل سبباً مقنعاً للاستثمار في منتجات الاستثمارات البديلة التي يمكن أن توفر عوائد قوية معكئة لأخذ المخاطر في الحسبان (Risk Adjusted Performance) في مختلف أحوال السوق. وهذا بدوره أفضى إلى الطلب القوي الأخير على صناديق التحوط، كما أدى إلى اهتمام كبير من المؤسسات التي تقدم الخدمات المالية التقليدية والتي ترغب في توسعة مجموعة منتجاتها. ونتيجة لكل ذلك، يمكننا القول بأن قطاع صناديق التحوط يقف على عتبات "عصر ذهبي" جديد، ولكن، وكما أوردنا سابقاً، فإن هذا العصر إن يكون خالياً من العثرات.

■ "مان" العلامة الفارقة ■

□ ما هي القيم الأساسية التي تحكم نشاط مجموعة "مان"؟

□ بالإضافة إلى القيم الأساسية التي تحكم عمل الشركات العالمية كافة، مثل المهنية العالية والاحتراف والإنزله، فإن قيمتنا الأساسية تكمن في مواكبة توقعات زبائننا، والطريق إلى ذلك هو إدارة هذه التوقعات أولاً، إذ لا يمكن مواكبة توقعات مستثمريريد عائداً بنسبة 50 في المئة سنوياً. لذلك يجب أن تكون هذه التوقعات منطقية لكي نستطيع التعامل معها وتحقيقها. أما القيمة الثانية فهي ولاء الموظفين وتقدير الشركة لهذا الولاء بشكل مادي ومعنوي. وأخيراً، فإن بناء الشراكات للنتيجة مع اللوذين أمر بالغ الأهمية، إذ لا يمكن أبداً أن تقوم بالتوزيع المباشر في مكان يوجد لدينا فيه مؤرخين وشركاء. لقد ارتكب غيرنا هذا الخطأ سابقاً، واعتقدوا أنه يمكنهم



شارك برأيك .. دون استئذان

لم لا نسمح لمن هم صحتهم النفسية برأيهم واستبيحنا الحرية للجميع
لنشاركهم في الشعور برأيهم بحرية ونحن لا نحرق في حلقهم
سؤالنا: والمواضع الأخرى، أي من الحرية والشفافية

استمعوا إلى رأيي في العربية وروا bbc.com/arabic - صوتك المسموع

١	أنا	١١	أنا	٢١	أنا
٢	أنا	١٢	أنا	٢٢	أنا
٣	أنا	١٣	أنا	٢٣	أنا
٤	أنا	١٤	أنا	٢٤	أنا
٥	أنا	١٥	أنا	٢٥	أنا
٦	أنا	١٦	أنا	٢٦	أنا



bbc.com/arabic

ساتاني فينك



ساتاني فينك هو الرئيس التنفيذي لمجموعة "مان بي بي سي" وتم تعيينه في هذا المنصب في شهر آذار/مارس 2006. انضم لفينك إلى

"مان" - قاعاً من "سيتي بنك" - في العام 1987 كمسؤول عن عمليات الدمج والتملك والخزينة، ومن ثم أصبح المدير المالي للمجموعة في العام 1992 حيث ترأس الفريق المسؤول عن طرح أسهم المجموعة في بورصة لندن في العام 1994. وشغل فينك منصب العضو المنتدب في "مان إنفستمنس" قبل أن يصبح الرئيس التنفيذي لمجموعة "مان"، وهو حالياً رئيس مجلس إدارة "مان إنفستمنس" أيضاً.

وماذا عن سوق الولايات المتحدة الأمريكية؟

الطبيعة القانونية الصعبة والنظام الضريبي المعقد اللذان يحكمان حركة صناديق التحوط في الولايات المتحدة الأمريكية هما التحدي الأكبر. وعلى الرغم من أن السوق الأمريكية توفر فرصاً مستقبلية كبيرة بالنسبة لنا، إلا أننا ننظر إليها كـ "الزينة على الكعكة"، فحاضر الشركة ونجاحها المستقبلي لا يعتمدان بأي شكل من الأشكال على الأموال التي يمكن أن نستقطبها من أميركا الشمالية، بل على أسواق القائمة التي تنمو بأرقام مذهلة حول العالم.

العرب والاستثمار

ما هي أبرز العقائق في وجه تدفق الاستثمارات الأجنبية إلى العالم العربي؟
أنا أحترم الأخطمة كافة، ولكن طالما ساتاني فإعتقد أن العالم العربي يعاني من عدم وجود استقرار سياسي، ومن غياب الرؤية الاقتصادية الواضحة، ومن ضعف أسواق رأس المال.

...والحل؟

الاستقرار السياسي والاقتصادي، وجود رؤية اقتصادية وسياسية واضحة، تقوية أسواق رأس المال، خلق بيئة قانونية واضحة وقوية، المزيد من الشفافية، خلق أدوات استثمارية مبتكرة وجديدة، وبالطبع فتح الأسواق أمام رأس المال الأجنبي بشكل صريح وواضح.

وماذا عن أداء المستثمرين العرب في صناديق التحوط مقارنة بالمستثمرين العالميين؟

المستثمر العربي هو أحد أكثر المستثمرين حكمة ومهارة في العالم، وهو يبحث دائماً عن الفرص لتوجيه مخططاته الاستثمارية. وهذا هو السبب الذي مكّن "مان" إنفستمنس من الدخول إلى المنطقة منذ 20 عاماً، في الوقت الذي كان فيه المستثمرون الآخرون حول العالم مترددين في دخول قطاع صناديق التحوط. وتعتبر المنطقة العربية من أبرز المساهمين في استثمارات "مان" إنفستمنس "حول العالم، من خلال مبالغ تفوق الـ 5 مليارات دولار، أي ما يوازي 20 في المئة من الأموال التي تديرها.

قنوات البيع وأكثر من 800 موظف محترف.

هل صحيح أنه يمكننا أن نشهد قريباً صفقة تمكّن توازي صفقة RMF التي تعتبر الأعلى في تاريخ "مان" بقيمة 870 مليون دولار؟ هل أنتم مستعدون لدفع مليار دولار مقابل عملية تمكّن مناسبة كما يشاع؟

لا أرى حالياً صفقة بحجم RMF، علماً أن حجم المال ليس المهم بل القيمة المضافة التي يمكن أن توفرها أي عملية تمكّن جديدة. ولا يمكن القول أنني أرصد مليار دولار أو ملياريين، فالأمر ليس كذلك. نحن لسنا مهتمين بشراء أصول، بل بشراء أصول غير مستخدمة لتوسيع الطاقة الاستيعابية لدينا ولتعزيز قدرتنا على إدارة الأموال الجديدة التي نستقطبها. كما أننا مهتمون بشراء نسب أقلية في بعض الشركات حيث يمكن لـ "مان" أن تلتصق لهذه الشركات قيمة مضافة وتساعدها على النمو. وأبرز الأمثلة على الشركات التي نسعى لاصطيادها، مدراء الصناديق متعددة الاستراتيجيات ومدراء صناديق الأسهم على المديين التقدير والموويل، وخصوصاً في آسيا.

الزينة على الكعكة

ما هي أهم الأسواق بالنسبة إليكم؟
سويسرا والمانيا وأستراليا والشرق الأوسط وهونغ كونغ وموتكو.
ماذا عن بريطانيا؟
لا تشكل أكثر من 0,5 في المئة.
وما السبب وراء ذلك؟
يوجد في بريطانيا بيئة قانونية صعبة نتيجة الضربات العديدة التي أصابت المؤسسات والسلطات المالية، والتي تسببت إلى صناديق التحوط (مثل الهجوم على بنك أوف إنغلند في العام 1992 من قبل جورج سوروس صاحب صناديق التحوط التي تستثمر في السندات الأجنبية العالمية الشاملة، والذي كلف البريطانيين خسائر بلغت 4 ملايين جنيه استرليني، علماً أن هذا النوع من الصناديق يشكل نسبة ضئيلة جداً من صناديق التحوط حالياً). كما أن البريطانيين والأمريكيين لديهم ثقافة استثمار عميقة في الأسهم ويفضّلونها على سائر الأدوات. فالأسواق المالية في بريطانيا والولايات المتحدة الأمريكية هي الوحيدة حول العالم التي لم تصبح يوماً تساوياً صفراً، في حين أن سوق فرنسا المالية وصلت إلى الصفر، وكذلك ألمانيا واليابان وإيطاليا وغيرها.

النمو المستقبلي لعدد صناديق التحوط والأموال المدارة حتى العام 2010

وفق توقعات نمو سنوي تراوح بين 10 و20 في المئة



8

000 long years. That's a measure of gold's permanence. And performance. Gold has provided security ever since it was discovered. In fact, gold gave rise to the idea of value. And it is such permanent value that makes it treasured. Especially during natural disasters or economic uncertainties like inflation and devaluation.



gold

**Insecurity.
Inflation.
Devaluation. Need
better reasons to
accumulate gold?**

When everything else fails, gold does not.

It's then that the wisdom of investing in gold shines through. It is a hedge against inflation over the long term. For gold appreciates in value, with time. And so, combines effectively with currency and stocks to balance the value of your investment.



Enjoy lasting value.

Gold is rare. Its demand on the other isn't. Which is what makes gold even more desirable and dear. And since gold has intrinsic value as a metal, its permanence is assured. Forever.



World Gold Council
www.gold.org

مدير عام المؤسسة العربية لضمان الاستثمار فهد الابراهيم خطة متكاملة للتوسع والتطوير

التنوع للمستثمرين ومع التحيزات في أنماط الاستثمار حيث استعانت المؤسسة بأحد الخبراء الدوليين لإنجاز هذه المهمة، وتشكل الاستعدادات أيضاً مد نشاط المؤسسة ليسهل بولا غير عربية بما يحفل تعزيز استفادة المصدر العربي من خلقاتها.

أما الآلية التي طورتها المؤسسة لتوفير الضمان للمضاربات العربية إلى العراق فلا تشكل حلقة إضافية في تطوير أنشطتها وحسب، بل مؤشراً على مقاربة مختلفة لتعامل هيئات العمل العربي المشترك مع القطاع الخاص والتفاعل الإيجابي مع تطلعاته وهواجسه وطرق عمله. هذه القضايا وغيرها كانت موضع حوار أجرته "الاقتصاد والأعمال" مع مدير عام المؤسسة فهد راشد الأبراهيم.

■ عقود جديدة ■

□ ماذا عن تطوير الخدمات والعقود بما يتناسب مع متطلبات المستثمرين والمصدرين العرب؟
□ إن زيادة رأس المال هي جزء من خطة متكاملة لتعزيز قدرة المؤسسة على تحقيق أغراضها الأساسية المتمثلة في الإسهام بتشجيع الاستثمار في الدول العربية وتنمية التجارة العربية البينية من خلال توفير الضمان للمستثمر والمصدر العربي ضد المخاطر السياسية والتجارية. وقد وردت للملاحم الرئيسية لهذه الخطة في التقرير الذي وضعه عدد من الخبراء الدوليين بناء على قرار من مجلس مساهمي المؤسسة، حيث نضت على ضرورة تطوير عمليات المؤسسة. وعليه فقد تم الاستعانة بأحد الخبراء الذين شاركوا في وضع التقرير وهو يعمل في المؤسسة الهندية لضمان الصناعات، لوضع تصور متكامل لتطوير العمليات واقتراح عقود جديدة. وتقوم المؤسسة حالياً بأداسة استحداث عقود خاصة بالتأجير التمويلي، وأعمال المقاولات والإنشاءات، إضافة إلى عقود الخدمات.

■ .. وإلى خارج الوطن العربي ■

ويتوافق العمل على تطوير العقود وزيادة رأس المال مع العمل على مد نشاط المؤسسة ليضم الدول غير العربية بحيث يتمكن المصدر العربي من التمتع بالفرص التأمينية لمضارباته المتجهة إلى دول غير عربية خصوصاً تلك التي تشكل أسواقاً مهمة للمضاربات العربية مثل إيران وتركيا والدول الأفريقية. كما يمكن هذا التطور المؤسسة من تنمية إمكانياتها، وتوسيع المؤسسة لتطوير هذا النشاط الاستفادة من التجارب الدولية مثل تجربة الشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية "كوفاس" التي ترتبط بها بعلاقات جديدة وتجربة الوكالة الدولية لضمان الاستثمار "ميغا". كما تدور تجربة المؤسسة

استشارت المؤسسة العربية لضمان الاستثمار على استكمال استعداداتها لبدء انطلاق جديدة في أنشطتها وتعزيز استعداداتها في تفعيل دور القطاع الخاص العربي في مجال الاستثمار والتجارة. وبمجال نجاح الإنارة الجديدة للمؤسسة في زيادة رأس المال بمقدار 100 مليون دولار لتعظيم الهيئات المالية العربية. خلفه رئيسية في هذه الاستعدادات، وهو الأمر الذي يرى فيه مدير عام المؤسسة فهد راشد الأبراهيم تعبيراً عن عمق القناعة بدور المؤسسة وبضرورة تعزيز قدراتها. أما الحلقة الأخرى التي لا تقل أهمية فتتمثل في العمل على تنوع وتطوير عقود الضمان لاستمالة الخاصة بضمان الاستثمار المتنامي مع المتطلبات

الكويت - الاقتصاد والأعمال

□ شهدت الاجتماعات السنوية للهيئات المالية في الكويت وضع للمسات الأخيرة على زيادة رأس مال المؤسسة، فما هي أهمية تلك الخطوة في انطلاق المؤسسة.
□ لا شك أن زيادة رأس المال مستحضر من للكتابة المالية للمؤسسة وترفع من درجة تصنيفها الائتماني. كما ستعزز من قدرتها على تلبية احتياجات المستثمرين والمصدرين العرب للضمان. حيث ستؤدي الزيادة إلى توسيع الطاقة التأمينية للمؤسسة من خلال رفع السقوف المحددة لعمليات الضمان والحدود بموجب اتفاقية إنشاء المؤسسة، وتتمثل هذه السقوف كما هو معروف بسقف إجمالي لعمليات المؤسسة في الدول كافة يعادل خمسة أمثال رأس مال المؤسسة للدخول مع الاحتياطي التراكم. والسقف الفطري أي حجم العمليات للسماح به في دولة واحدة والذي يجب أن لا يتجاوز رأس المال للدخول ويمكن زيادته في حالات استثنائية ليعادل رأس المال مع الاحتياطي. كما يوجد سقف للعمليات الواحدة يعادل 10 في المئة من رأس المال برفع إلى 20 في المئة بالنسبة للعمليات التي تتمتع بأولوية خاصة كالاستثمارات التي تسهم فيغا على بناء الطاقة الإنتاجية للدولة المضيفة للاستثمار المضفي. ويكون الضمان عاملاً أساسياً في تنفيذها. ولما كانت كل هذه السقوف مرتبطة بحجم رأس المال، فإن ذلك يوضح الأهمية الحاسمة للزيادة التي تم إنجازها في زيادة الطاقة التأمينية للمؤسسة، وبالتالي في قدرتها على لعب دورها في توفير الضمان للمستثمرين والمصدرين العرب.

وقد ظهرت الحاجة إلى زيادة رأس المال منذ مدة طويلة ولكننا تحولت إلى قضية ملحة بعد أن قامت المؤسسة بدفع تعويضات كبيرة عن تحقق مخاطر مغفلة في العراق، بعد قيام النظام السابق بغزو الكويت من دون أن يكون بالإمكان استرداد هذه التعويضات حتى الآن.

آلية مبتكرة لضمان
الصادرات العربية إلى العراق

للمستثمر النظر عن الضمان في كثير من الحالات. وأردت التأكيد هنا على حرص المؤسسة على بناء علاقات وثيقة مع هيئات الاستثمار وتطوير إطار منظم للتفاعل وتبادل الرأي والشورى بما يكفل تحديد المشاكل والعقبات أمام انسياب تدفق الاستثمارات الخاصة في الدول العربية. وقد اقترحنا على سبيل المثال أن تكون هذه الهيئات ممثلة في الاجتماع السنوي لمجلس مساهمي المؤسسة بصفة مراقب.

■ ضمان الصادرات للعراق ■

□ أعلنت المؤسسة عن آلية مبتكرة لتوفير الضمان للاستثمارات والصادرات العراقية إلى العراق، فما هي وكيف يمكن لرجال الأعمال العرب الاستفادة منها؟
□ تجدر الإشارة بداية إلى الأسباب التي دعت المؤسسة لابتكار مثل هذه الآلية، فالمعروف أن العراق كان يشكل قبل قيام النظام السابق بغزو الكويت، سوقاً ضخمة للصادرات العربية. وقد استجابت المؤسسة حينذاك للطلب الشديد من قبل المصدرين والمستثمرين العرب على خدمات الضمان التي توفرها. ومع نشوب الحرب وتداعياتها تحقق جزء كبير من المخاطر المغطاة دفعة واحدة، ما استوجب قيام المؤسسة بدفع تعويضات كبيرة بلغت نحو 100 مليون دولار. ومع أن ذلك أدى إلى ترسيخ مصداقية المؤسسة وتعزيز فعالية النظام العربي للضمان، إلا أنه خلق بالقابل مصاعب مالية كبيرة للمؤسسة وأدى إلى تقليص طاقاتها التأمينية في مختلف الأسواق، كما أدى عدم التزام العراقي في ظل النظام السابق بإعادة دفع قيمة التعويضات إلى المؤسسة كما تنص اتفاقية إنشائها، إلى استحالة إبرام عقود ضمان جديدة في العراق.

ولكن مع زوال نظام صدام حسين وبدء عملية إعادة الإعمار في العراق، ومع تزايد حاجة المصدر والمستثمر العربي لخدمات النظام العربي للضمان، وجدت المؤسسة نفسها مطالبة بأن تجد الصيغة الملائمة التي تكفل قيامها بواجباتها كهيئة عربية في دعم جهود إعادة الإعمار في دولة عضو والقيام بواجباتها أيضاً تجاه المصدرين والمستثمرين من بقية الدول الأعضاء. وقد استندت تلك



الإسلامية لتأمين الاستثمار واقتحام الصادرات. ولاشك أن توسيع نشاط المؤسسة ليشمل دولاً غير أعضاء يتطلب قدرًا كبيراً من الدراسة الثانية وتطوير آليات تحليل المخاطر واستحداث عقود جديدة ملائمة، وكل ذلك يحتاج إلى الإعداد الجيد لضمان تحقيق النتائج المرجوة.

□ يلاحظ أن العقود المستحدثة تركز على نظام ضمان الاستثمار فما سبب ذلك؟

□ يأتي ذلك في سياق مساهمي المؤسسة لإعادة التوازن في عمليات المؤسسة بين عقود ضمان الاستثمار وعقود ضمان الائتمان الصادرات. إذ يستأثر الأخير بنحو 76 في المئة من إجمالي العمليات وكانت هذه النسبة خلال العام الماضي 74 في المئة، مقابل 26 في المئة. إذ أن تنويع عقود الضمان بما يتواءم مع المتطلبات المتغيرة والتنوع للمستثمر العربي، يشكل إحدى الوسائل التي نبحثها لتحويل الطلب الكامن على خدمات ضمان الاستثمار إلى طلب فعلي بما يكفل زيادة عدد وحجم العقود.

ومن الوسائل التي يجري بحثها تسهيل الإجراءات البيروقراطية والإدارية المتعلقة بالتخصيص للاستثمار وموافقة الدولة المضيفة على تمكع المشروع بضمان المؤسسة. وقد قمنا بعقد سلسلة اجتماعات مع هيئات الاستثمار العربية لتقليص الوقت اللازم للحصول على الموافقة على الضمان، واقتراحنا أن يترافق إعطاء الترخيص بالموافقة الضمنية على الضمان توفيراً للوقت حيث يؤدي طول الفترة اللازمة للحصول على الموافقة إلى أن يصرف



مبنى مقفلات العمل العربي المشترك في الكويت

المخاطر الغطاء بنظامي الضمان

نظام ضمان الاستثمار

يوفر النظام الضمان للاستثمارات العربية في الدول العربية ضد المخاطر السياسية التالية:

خطر المصادرة والتأميم: ويشمل أي إجراء تتخذه السلطات العامة ينجبه عنه حرمان المستثمر من حقوقه الجوهرية على استثماره مثل المصادرة والتأميم وفرض الحراسة ونزع الملكية والاستيلاء الجبري ومنع المستثمر أو الدائن من استيفاء حقه أو التصرف فيه وتأجيل الوفاء بالدين.

خطر عدم التحويل: ويشمل أي إجراء من قبل السلطات العامة تقلّد قدرة المستثمر على تحويل أصل استثماره أو عوائده أو أقساط استهلاك الاستثمار إلى الخارج بالعملة الصعبة، كما يشمل التأخر في الموافقة على التحويل وفرض سعر صرف متهيز.

خطر الحرب: ويشمل الأضرار التي تتعرض لها أصول المستثمر للمادة نتيجة لعمل عسكري أو اضطرابات أهلية عامة كالثورات والانقلابات والفتن.

ضمان ائتمان المصادرات

يوفر النظام الضمان لائتمان المصادرات العربية ضد المخاطر التالية:

1 - المخاطر التجارية: وتشمل ما يلي:

- إيلاس المشتري.

- عدم وفاء المشتري بما استحق عليه للمصدر رغم قيام هذا الأخير

بالوفاء بالتزاماته.

- رفض المشتري أو امتناعه عن استلام البضاعة المشحونة رغم قيام

المصدر بالوفاء بجميع التزاماته.

2 - لخطر غير التجارية: وتشمل ما يلي:

- إلغاء سلطات القطر المستورد لترخيص الاستيراد أو وقفه أو عدم تجديده أو منعها إرخال البضاعة المشحونة.

- منع تسليم القطر الموردين العربي مرور البضاعة إذا ترتب على ذلك تأخر وصولها إلى القطر المستورد أو زيادة نفقات الشحن نتيجة تغيير طريق البضاعة.

- استيلاء سلطات القطر المستورد أو قطر العبور العربي على السلع المشحونة أو حجزها أو مصادرتها.

- منع سلطات القطر المستورد المصدر من استيفاء حقه من المشتري عند حلول الأجل كتأجيل الوفاء به أو إسقاطه كلياً أو جزئياً أو منع المشتري من الوفاء للمصدر بصفه.

- اتخاذ سلطات القطر المستورد إجراء كالتأميم أو المصادرة أو فرض الحراسة أو نزع الملكية، يؤدي إلى عجز المشتري عن الوفاء بمحقوق المصدر.

- عدم موافقة سلطات القطر المستورد على تحويل قيمة البضاعة المشحونة إلى عملة عقد التصدير، أو تأخرها في ذلك أو فرضها سعر صرف تمييزي.

- عجز المشتري أو تأخره في سداد المبالغ المستحقة للمصدر بسبب حدوث اضطرابات أهلية عامة أو أعمال عسكرية.

إلى السوق العراقية. قد أبدت ترحيباً كبيراً بهذه الآلية. وقد افقت ثلاث دول على إبرام اتفاقية لفتح حساب مستقل لدى المؤسسة يخصص لضمان ائتمان صادراتها إلى العراق. وهناك خمس دول أخرى في سبيلها الموافقة.

□ هل هناك تجارب مماثلة لضمان المصادرات إلى العراق،

وإن تملك أهمية الضمان؟

□ الحقيقة أن المؤسسة كانت سباقة في تطوير هذه الآلية على المستوى العربي والإقليمي. ويمكن أن تشكل نموذجاً يحتذى به من قبل هيئات الضمان الوطنية. أما على المستوى الدولي فقد قامت 16 وكالة ضمان وطنية لضمان المصادرات في الدول الصناعية بتوقيع اتفاقية معاملة مع مصرف التجارة العراقي بهدف زيادة القدرة التنافسية لصادراتها إلى العراق، وتشمل هذه الدول على سبيل المثال امريكا، بريطانيا، اليابان، ألمانيا، إسبانيا. وقد وفرت هذه الدول نحو 2 مليار دولار لدعم صادراتها إلى العراق.

أما بالنسبة للشق الثاني من السؤال، فليس خافياً أن توفير الضمان لائتمان المصادرات بات عنصر أساسياً في التجارة الحديثة. فالضمان الذي يشمل المخاطر التجارية وغير التجارية، يؤدي إلى تحفيز المصدر على توسيع تجارتها لتشمل أسواقاً جديدة وعملاء جدد لا تربطه بهم علاقات سابقة، من دون أن يتشتت في طلب ضمانات قد لا يكون بإمكانهم توفيرها أو يمكنهم التعامل مع موردين لا يطيّبون بذلك الضمانات. كما أن الضمان

يشجع المصدر التجاري على توفير التمويل اللازم لعمليات التصدير ما يمكن المصدر من منح تسهيلات بالدفق للمستورد. ومعروف أن هذه التسهيلات ومنحتها تشكل عاملاً مهماً في اختيار المستورد للجهة التي يتعامل معها. ■

**زيادة رأس المال شهادة ثقة
بمصداقية المؤسسة وبنورها**

حساب إلى نص في اتفاقية المؤسسة يسمح لأي دولة عضو بفتح حساب خاص لدى المؤسسة تكون الاستفادة منه مقصورة على مصدر ومشتري ذلك الدولة فقط.

وهكذا قامت المؤسسة بإبرام اتفاقية خاصة مع مصرف التجارة العراقي تلزم السلطات العراقية بموجبها بسداد قيمة التعويضات التي تدفعها المؤسسة عن تحقق مخاطر مغطاة بعمود الضمان الجديدة، وذلك من موارد مصرف التجارة العراقي الذي يساهم فيه 12 مصرفاً دولياً من بينها "بنك الكويت الوطني" و"جي بي مورغان" و"كريدب لبريون"، وتضخ فيه الأموال الخاصة بصندوق تنمية العراق والأموال الخاصة ببرنامج النفط مقابل الغذاء ما يعني دعمه بعملة مالية عالية.

ولكن على الرغم من أن الاتفاقية تضمن استرجاع المؤسسة لأية تعويضات تدفعها في العراق، إلا أن بلوغ العراق السقف المحدد لاتفاقية المؤسسة لحجم العمليات في كل دولة عضو وعدم حل قضية المناقشات، يجعل دون قيام المؤسسة بإبرام أية عقود جديدة استناداً إلى أموالها الخاصة. فكان الحل إبرام اتفاقيات منفصلة مع من يرغب من الدول الأعضاء لفتح حساب خاص بها لدى المؤسسة تخصص موارده لتوفير الضمان لائتمان المصادرات للوجهة إلى العراق والعائدة لوطني الدولة صاحبة الحساب فقط. ويكون هذا الحساب مستقلاً عن حسابات المؤسسة التي تدير لصالح الدولة المعنية ويستفيد لدفع التعويضات لصنورها.

■ الآلية النموذج

□ ما مدى إقبال الدول العربية على

الاستفادة من هذه الآلية؟

□ الحقيقة أن الدول الأعضاء لا سيما تلك

التي يطمح المصدرون فيها إلى تنمية صادراتهم

الروما الجديدة مع ايل الاختيار السليم



الاستثمار الكلي بالاستثمارات الجديدة يمكننا من تزويدكم بمزايا استثمارية هائلة
مع المخاطر يعين الاعتبار.

إيل، الاختصاصي، يضمن لأتقن من انصر للعرض، فبجودتها ومهارتها واعتمادها الكلي بفئات الأصغر إلى

هاتف: +971 4 3434998 فاكس: +971 4 3434441

عنوان البريد الإلكتروني: +973 1 721 6000 فاكس: +973 1 721 6871

mailto:marouba@marouba.com

www.marouba.com

مركز الاستثمارات



MAROUBA

in depth in focus in front

الزراعة المصرية الجديدة



القاهرة - الاقتصاد والأعمال

جاءت الموازنة العامة المصرية للعام المالي 2004 - 2005 لتعكس الواقع الاقتصادي الراهن بما في ذلك الآثار التضخمية الناجمة من خطوة تحرير سعر الصرف التي أدت إلى إنفلات نسبي في أسعار السلع والخدمات. وكانت دوائر الأعمال تتوقع إجراءات حكومية أو حزمية سياسات مصاحبة للموازنة الجديدة من شأنها تنشيط الأسواق وكسر حالة الركود، بما يساهم في كبح جماح التضخم وتقليص سلبيات على شرائح ذوي الدخل المحدود والمتوسط. غير أن بيان وزارة المالية المرافق لمشروع الموازنة حاول الإيحاء بأن الموازنة الجديدة تتخذ لصالح محدودي الدخل وتستهدف معالجة الاختلالات الناجمة عن ارتفاع الأسعار عبر زيادة الدعم المالي المخصص للسلع التموينية مع عودة العمل ببطاقات الدعم، غير أن ذلك جاء على حساب مخصصات الخطة الاستثمارية العامة. وثمة من يرى أن هذا التوجه أدى إلى توفير دعم غير كافٍ من جهة وحرَم شرائين الاستثمار من جزء كبير من المخصصات الحكومية التي كان من شأنها إنعاش الأسواق ولو خلال الربع الأول من العمل بالموازنة كما كان يحدث كل عام عبر طرح مشاريع إنشائية عدة (مدارس، مستشفيات، قنى تحتية) تحرك عجلة القطاع الخاص.

بالأرقام

حسب محلّكين ماليين تحدّثت إليهم الاقتصاد والأعمال فإن النقطة الإيجابية الأولى التي يمكن رصدها في مشروع الموازنة

المصرية الجديدة تتمثل في سياسة المكاشفة والشفافية التي عبّرت عنها بنود الموازنة - وهي تعكس رؤية خاصة بالدكتور مهنّد حساين، وزير المالية - حيث لم تحاول وزارة المالية تجميل الواقع أو تزييفه بهدف الحصول على تأييد شعبي خادع، بل جاءت الأرقام لتعبّر بدقة عن الواقع الاقتصادي من دون كذب أو تجميل. وحسب الأرقام فإن إجمالي الإنفاق المالي الحكومي في العام 2004 - 2005 يبلغ 177,4 مليار جنيه - مقابل 142,5 مليار في العام الماضي - بينما لا يتجاوز رصيد الإيرادات 125,1 مليار جنيه ليصل بذلك إجمالي العجز في الموازنة الجديدة إلى 52,3 ملياراً وهو أكبر معدل عجز في تاريخ الموازنة، حيث يمثل هذا العجز نسبة 10 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي، وهذا العجز يعود بدرجة أساسية إلى اتكماش حجم الوارد نتيجة ضعف تحصيل الضرائب بسبب إفلاس وتصفية عدد من الشركات وكذلك ضعف تحصيل الرسوم الجمركية نتيجة تنامي ظاهرة التهريب من المنافذ الجمركية إلى جانب ضعف أداء الاقتصاد الكلي، ولذلك ثمة من يخشى من تفاقم عجز الموازنة خلال السنوات المقبلة استناداً إلى بعض المعطيات، ومن ثم فإن نسبة الوارد

زيادة مبالغ دعم السلع وخفض حجم الإنفاق الاستثماري

توقع إيرادات ملياري جنيه من برنامج خصخصة الشركات

إلى الإنفاق التي تنمو حالياً حول 70 في المئة ربما تقترب من نسبة النصف خلال أقل من 5 سنوات وبالتالي يتم تمويل نصف الموازنة 30 في المئة هذا العام عبر طرح سندات وأذون خزينة واقترض مياشور من البنوك والمؤسسات المالية العالمية.

وهذا العجز الناتج من زيادة الإنفاق بنسبة 11,2 في المئة مقابل نمو الإيرادات بنحو 7,4 في المئة هو المسؤول الأول عن تفاقم أزمة ملف الديونية المحلية - تجاوزت 440 مليار جنيه حسب أحدث الإحصاءات الحكومية - وهو الملف الذي أخذ الأبعاد السياسية واجتماعية خطيرة في الفترة الأخيرة.

فإلى جانب تنامي حجمها، فإن الديونية تتغلّ معضلة آنية للموازنة العامة حيث كان لا بدّ من تخصيص ما نسبته 28,3 في المئة من إجمالي الموازنة لخدمة الدين المحلي والأجنبي لسداد القوائد والأقساط وهي نسبة تكاد تقترب من ربع الموازنة، الأمر الذي يؤثّر سلبياً من دون شك على بقية بنود الموازنة، فعلى سبيل المثال نسبة المرتبات والأجور تبلغ 24 في المئة من إجمالي الموازنة وينخفض مخصص الاستثمارات إلى 11,5 في المئة فقط، ويحصل الدعم على 8,8 في المئة من إجمالي الموازنة مقابل 8,5 في المئة هي حصة الحكومة من معاشات التقاعد، وتحصل القوات المسلحة على 7,8 في المئة والمستلزمات المسلحة والخدمات على 2,7 في المئة ويخصص لتعميل عجز الهيئات الاقتصادية (مثل السكك الحديدية والمواصلات) 1,4 في المئة من إجمالي الموازنة. وهكذا يحصل بند خدمة الدين على أكثر من 50 مليار جنيه وهي حصة تزيد على خفض المخصص للاستثمارات العامة البالغ 20,5 مليار جنيه حيث يتوزّع مخصص خدمة الدين بمعدل 34



وزير المالية - د. سمحت حسانين



رئيس الحكومة - د. عاطف عبيد

الأشهر القليلة المقبلة

• المحور الثاني يتمثل في ضغط وترشيد الإنفاق الحكومي غير الضروري إلى أقصى درجة ممكنة. الأمر الذي يوفق للموازنة العامة أكثر من 20 مليار جنيه تنبع سنوياً سدى في بنود يمكن إلغاؤها ببساطة مثل بند السيارات الحكومية حيث تنص وزارة المالية إلغاء هذا البند مقابل صرف بدل نقدي لكبار الموظفين.

• ويتمثل المحور الثالث في تخليص الموازنة من عبء تمويل عجز الهيئات الاقتصادية عبر تحويلها إلى شركات قابضة تعمل على أسس اقتصادية وإنهاء عصر التسعير الاجتماعي لخدمات هذه الهيئات وفصل موازنتها عن الموازنة العامة وبالتالي تتحول هذه الهيئات في سنوات قليلة من الخسارة واستنزاف الخزينة العامة إلى الربح وسداد ضرائب الخزينة.

• المحور الرابع لاستراتيجية وزارة المالية والذي يواجه مقاومة ورفضاً شعبياً يتمثل في تخليص الموازنة العامة من إعفاء خدمة الدينون المحلية وذلك بالتخلص من هذه الدينون كلياً عبر برنامج لمباينة هذه الدينون بأصول عامة مملوكة للحكومة، أي نقل ملكية هذه الأصول إلى هيئة المعاشات والتأمينات صاحبة النصيب الأكبر من الدينونية المحلية، وتشمل هذه الأصول الشركة المصرية للاتصالات ومعظم شركات إنتاج وتوزيع الكهرباء وهيئة السكك الحديدية، على أن تحتفظ الحكومة بحق إدارة هذه الأصول لصالح وزارة التأمينات والطفولة الاجتماعية. هذه الخطوة تواجه مقاومة شديدة داخل البرلمان وفي الأوساط السياسية والاقتصادية وهي مقاومة تستند إلى مبررات عدة منها ما يتعلق بكيفية وأسس تقديم هذه المشروعات والعائد المتوقع منها.

بمع مشاريع بما قيمته 6 مليارات جنيه خلال العام الجديد حيث تحصل وزارة المالية على ثلث حصيلة عائدات البيع حسب القانون بينما يخصص الثلث الثاني لتمويل المعاش المبكر للعاملين الذين يتم الإستغناء عنهم بعد بيع هذه المشاريع ويخصص الثلث الأخير لصندوق إعادة الهيكلة التابع لوزارة قطاع الأعمال والذي تستخدم موارده في إصلاح أوضاع الشركات الأخرى وسداد ما عليها من ديون للبنوك.

ويؤي المراقبون أن تقدير المبالغ الناتجة عن الخصخصة يبدو مبالغاً فيه إستناداً إلى أرقام حصيلة الخصخصة في العام الحالي حيث لم تتجاوز هذه الحصيلة 14 مليون جنيه فقط فكيف ستقفز حصيلة الخصخصة من 14 مليون جنيه إلى 6 مليارات؟.

ستر اتجعية متكاملة

مازق تراجع للوارد هذا تسعى وزارة المالية لمواجهته عبر اعتماد ستر استراتيجية متكاملة تشمل محاور عدة.

• المحور الأول لهذه الاستراتيجية يتمثل في زيادة حصيلة الجمارك والضرائب عبر إعادة هيكلة الشرائح الضريبية وتخفيض معدل الضريبة مقابل زيادة حجم المجتمع الضريبي وترشيد الإعفاءات وذلك بموجب قانون جديد للضرائب انتهت وزارة المالية من إعداده ومن المنتظر إقراره من البرلمان خلال

ملهاير جنيه للمدين المحتل والباقي للدين الأجنبي.

في المقابل تراجع المخصص للأجور من 24.2 إلى 24 في المئة ومساهمة الخزنة العامة في المعاشات من 8.7 إلى 8.5 في المئة. وتراجعت الإستثمارات من 12.8 في المئة من إجمالي موازنة العام المالي الحالي إلى 11.5 في المئة من موازنة العام المالي الجديد، بينما قفز المخصص للدعم من 8 إلى 16.6 مليار جنيه وبنسبة زيادة قدرها 105 في المئة وهو ارتفاع يعود بدرجة أساسية إلى انقلاص سعر صرف الدولار وتأثيره على معدلات أسعار السلع الرئيسية.

تراجع الموارد

ويمثل تراجع الموارد العامة نتيجة تصافر عوامل عدة المشكلة الأساسية التي تواجه الموازنة المصرية في العام الجديد.

فيسبب 22 نوعاً من الرسوم والضرائب تتنامى ظاهرة التهرب الضريبي والجمركي وتراجع الحصيلة الأمر الذي يدفع الحكومة إلى الاعتماد على الاقتراض الداخلي لتمويل العجز وهو الأمر الذي يجرم الاقتصاد القومي من جهة كبير من أموال الجهاز المصرفي كان يمكن ضحكها في شرايين الاستثمار وبالتالي تدمر الخزنة العامة من مزيد من الرسوم والضرائب فتكون النتيجة إحكام الدائرة المغلقة وتدور الموازنة في فلك العجز للزمن لسنوات طويلة مقبلة. يزيد على ذلك عدم واقعية بعض بنود الموارد في الموازنة الجديدة، فعلى سبيل المثال تتوقع وزارة المالية أن تحصل على ملياري جنيه من عائدات بيع بعض المشاريع المملوكة للحكومة في إطار برنامج الخصخصة، وهذا بالطبع من الصعب تحقيقه، حيث أن ذلك يعني ضرورة

عجز الموازنة يمثل 10 في المئة

من الناتج المحلي

أيام تجارية تونسية في الأردن

للعلاقات التجارية بين تونس والأردن كانت تحت الجهر المناسبة الأيام التجارية التونسية في الأردن التي تقامها مركز النهوض بالصادرات التونسي.

أشرف وزير التجارة التونسي المندوب الزنايدي، ونائب رئيس الوزراء ووزير الصناعة والتجارة في الأردن د. محمد الحلايقة على حفل افتتاح هذا الحدث تحت شعار "صنع في تونس" وحضره رئيس الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة الهادي الجليلاني ورئيس مدير عام مركز النهوض بالصادرات فريد التونسي وسفير تونس في الأردن وعدد من رجال الأعمال التونسيين، وشارك في الافتتاح أيضاً رؤساء الغرف الأردنية يتقدمهم رئيس اتحاد الغرف حيدر مراد ورئيس غرفة الصناعة حاتم الطواني وريم بدران المدير التنفيذي لمؤسسة تشجيع الاستثمار في الأردن.

وأكد الوزيران العلاقة والزنايدي على ضرورة تطوير التعاون الثنائي بين البلدين، وقائد الجانبين والخبرات في كثير من المجالات، تعزيزاً لتفاقيته التبادل الحر البعرة بين تونس والأردن، كما شدّد على المضي في تطوير الكمال الاقتصادي العربي لضمان نجاح منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى.

من جهة ثانية تميّزت الأيام التجارية التونسية في الأردن بمجموعة نشاطات أهمها اجتماع مجلس رجال الأعمال التونسي الأردني المشترك وتنظيم ندوة عن الاستثمار، فلي حضور الوزيرين الزنايدي والحلايقة ثم التوقيع على محضر اجتماعات مجلس الأعمال من جانب كل من الهادي الجليلاني وحيدر مراد وحاتم الطواني، وخلال التوقيع جرى التأكيد على أهمية الدور الذي يقوم به مجلس الأعمال، لاسيما في مجال زيادة التبادل التجاري، والبحث عن فرص جدية للاستثمار المشترك. أما ندوة الاستثمار فقرأها كل من ريم بدران وفريد التونسي، حيث جرى عرض نماذج وفرص الاستثمار في البلدين، ولامتيازات الكلمة للمستثمرين.



الوزيران د. محمد الحلايقة والمندوب الزنايدي وبمناهما الهادي الجليلاني

الرئيس بن علي يدشن "دار المصدر"

فضاء للقاء والتواصل ودعم المصدّرين



الرئيس زين العابدين بن علي وإلى جانبه الوزير المندوب الزنايدي (إلى اليمين) وفريد التونسي

تقوم دار المصدر على مساحة نحو 10 آلاف متر مربع وتضم بناحية من 6 طبقات وفضاءات مشتركة تشمل قاعة للندوات ومركزاً للإنترنت وآخر للأعمال واللقاءات، وقاعة معروض ومكتبة للمصدرين ومكتبة للاتحاد التونسي للصناعة والتجارة، ومكتبة لاتحاد الفلاحة والصيد البحري، وصندوق اقتحام الأسواق الخارجية، إلى جانب مكاتب للإعلام والإرشاد والمساعدة والدراسات والتكوين وشباكاً موكداً لتسهيل الإجراءات وتقديم الخدمات الإدارية وتوفير المعلومات الضرورية للمتعاملين الاقتصاديين.

ويعتبر إنجاز هذا المشروع خطوة تضاف إلى مكتسبات تونس في مجال التصدير، وعامل دعم للمنتجين والمصدرين التونسيين لكسب الوقت وإيجاد الحلول لأية عراقيل يواجهونها، وهو أحد المنجزات المهمة للمجلس الأعلى للتصدير. ومن المهم الانتظار تطويرها عبر دار المصدر، هو العمل الترويجي الخارجي ومنظومة الإعلام التجاري والنظارات الترويجية من معروض ووفود تجارية.

وقال فريد التونسي، خلال لقاء مع ممثلي وسائل الإعلام: "إن الهيئة الجديدة لمركز النهوض بالصادرات، تجعله أكثر اقتراباً من مشاغل المصدرين، مع الأخذ في الاعتبار التحديات الاقتصادية المحلية والعالمية". وأضاف: "سيشارك المهنون لا سيما الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة في التحضير للظواهرات الترويجية، بما يحقق إضافة نوعية لهذه الظواهرات".

استكمالاً لما راهنت عليه تونس من خلال دعم التصدير وربطه بمستقبل البلاد، دشّن الرئيس زين العابدين بن علي، مطلع نيسان/ أبريل الماضي، "دار المصدر" في حفل حضره حشد من ممثلي القطاعين العام والخاص وفي مقدمهم وزير التجارة المندوب الزنايدي ورئيس مدير عام مركز النهوض بالصادرات فريد التونسي.

وكان المجلس الأعلى للتصدير الذي يرأسه الرئيس بن علي اتخذ قراراً بإنشاء دار المصدر قبل بضع سنوات، ليقدّم أفضل الخدمات للمصدرين، ويساعدهم على التفاعل مع استحقاقات المنافسة للزيادة في الأسواق الداخلية والخارجية، وليجمع تحت سقفه جميع الأجهزة والهيئات المختصة في عمليات التصدير والتجارة الخارجية لتونس.

تخلّل حفل التدشين زيارة لمعرض نموذجي اشتمل على عيّنة من المنتجات التونسية التي خالطت شهرة ونجحت في اختراق الأسواق الدولية، مثل الخبز والنسيج والصناعات الجلدية والمنتجات الزراعية حيث قال الرئيس التونسي: "إن وهنات كبرى تواجه الإنتاج الوطني بسبب اشتداد المنافسة، داعياً إلى بذل المزيد من الجهود لرفع جودة الإنتاج وخفض التكاليف، كما تمت زيارة قسم الإنترنت التابع لـ "دار المصدر" وجرى الإطلاع على الخدمات المقدمة في هذا المجال، لا سيما مشروع تدريب المؤسسات التونسية على عمليات التجارة الإلكترونية الذي تبنته المجموعة الأوروبية وساهمت فيه".

Acer Aspire 2000



وسّع امتيازاتك أثناء تنقلاتك

نوصي أيسر باستخدام برنامج Microsoft® Windows® XP



تتميز أجهزة الكمبيوتر أيسر أسباير ٢٠٠٠ باستخدامها أحدث تقنية للشاشات الواسعة وتقنية **Intel® Centrino™ Mobile Technology** المصممتين للمحترفين من مستخدمي أجهزة الكمبيوتر المحمول ويعتمد تصميمها الخفيف والخفيف على أحدث الابتكارات في تقنيات الشاشات لابتداء تطبيقات الوسائط المتعددة الخاصة بالتصميم على مرأى العين طوال الوقت، بالإضافة إلى توفير أفضل الإمكانيات التي يحتاجها الـ **DVDs** والفيديو لتقديم أعلى درجات الأداء خلال لحظاتك الترفيهية.

- Intel® Centrino™ Mobile Technology
- Intel® Pentium™ M Processor from 1.40GHz
- Intel® PRO/Wireless Network Connect on 802.11b
- Intel® 855GM Chipset
- Microsoft® Windows® XP Home
- Standard 512MB DDR-333 memory (upgradable to 2GB)
- 40GB or 60GB ATA100 hard disc drive
- Slot-in DVD/CD RW combo or DVD-RW drive
- 4-in-1 card reader supporting Secure Digital, SmartMedia, MultiMedia Card, Memory Stick
- 15.4" LCD TFT viewing rate 16:10, max resolution of 1280 x 800 (WXGA), 16.7 million colors
- ATI Radeon 9200 chipset with 64MB DDR memory, support for DualView™
- 1 Year Carry In International Warranty

لمزيد من المعلومات اتصل على الرقم: ٨٠٠٤٧١١ www.acer.ae

acer

Empowering People

أرباح القطاع المالي والمصرفي زادت 40,4 في المئة



كشفت نتائج مسح القطاع المالي والمصرفي للبنية على منهجية الحسابات القومية (القيمة المضافة Value Added) أن صافي الأرباح المجمعة للقطاع المالي والمصرفي للعمليات المحلية (المصارف التجارية، الوحدات المصرفية الخارجية، مصارف الاستثمار، مؤسسة نقد البحرين، المصارف المتخصصة، محلات الصرافة ومكاتب التحويل) قد ارتفع بشكل ملحوظ إلى 419,1 مليون دينار بحريني في العام 2003، مقابل 298,4 مليوناً في العام 2002، أي بزيادة نسبتها 40,4 في المئة. علماً بأن الأرباح المجمعة للمؤسسات المالية المؤسسة في البحرين قد ارتفعت من 252 مليون دينار في العام 2002 إلى 460 مليوناً في العام 2003 أي بنسبة 83 في المئة.

وسهلت مصارف الاستثمار نمواً في صافي أرباحها بنسبة 205 في المئة، مقارنة مع العام 2002، حيث ارتفع صافي الأرباح من 27,5 مليون دينار في العام 2002 إلى 83,9 مليون في العام 2003.

وفي مقارنة بين أرباح المصارف والمؤسسات المالية التقليدية بأرباح مكافئتها الإسلامية، يتضح أن الأولى (المصارف التجارية والوحدات المصرفية الخارجية ومصارف الاستثمار) سجلت ارتفاعاً في صافي الأرباح نسبتته 46,3 في المئة (من 238,5 مليون دينار في العام 2002 إلى 348,8 مليوناً

في العام 2003). وبالتفصيل، سجلت مصارف الاستثمار نمواً في صافي الأرباح بنسبة 120,4 في المئة، والوحدات المصرفية الخارجية بنسبة 59,6 في المئة، والمصارف التجارية بنسبة 13 في المئة.

المصارف الإسلامية

في المقابل، سجلت المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية (المصارف التجارية والوحدات المصرفية الخارجية ومصارف الاستثمار) نمواً في صافي الأرباح بلغ 33,1 في المئة، مقارنة بصافي أرباحها في العام 2002 (من 31,6 مليون دينار في العام 2002 إلى 42,1 مليوناً في العام 2003). وتوعدت نسب النمو على الشكل التالي: 37,2 في المئة لمصارف الاستثمار، 31,1 في المئة للوحدات المصرفية الخارجية و18,9 في المئة للمصارف التجارية.

أما محلات الصرافة، فارتفع صافي أرباحها من 2,75 مليون دينار بحريني في العام 2002 إلى 2,78 مليون في العام 2003 أي بنسبة 1,0 في المئة.

كما ارتفع صافي أرباح المصارف المتخصصة (بنك الإسكان وبنك البحرين للتأمين) من 0,5 مليون دينار في العام 2002 إلى 1,1 مليون دينار في العام 2003 أي بنسبة 124 في المئة.

وبناء على هذه النتائج الإيجابية لعمليات القطاع المصرفي والمالي فمن المتوقع أن ترتفع نسبة مساهمة القطاع في الناتج المحلي الإجمالي للعام 2003. ■

المصارف التجارية

سجلت المصارف التجارية خلال العام

إعفاء شركات الوساطة الأجنبية

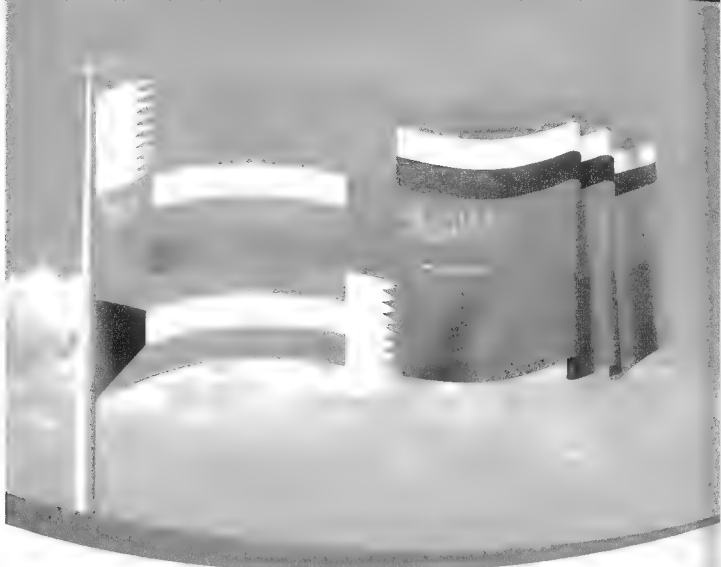
من شرط الشريك المحلي

وشغت مؤسسة نقد البحرين نطاق تحرير أنشطة الوساطة المالية لتفصل إضافة إلى إعفاء شركات الوساطة الأجنبية من شرط الشريك المحلي، السماح للوساطة بممارسة مجموعة واسعة من الأنشطة تحت ترخيص واحد للوساطة، وتشمل الأنشطة أعمال الوساطة في أسواق المال والسلع وأنشطة الوساطة في الأوراق المالية.

وقال مدير إدارة رقابة المؤسسات المالية في المؤسسة عبد الرحمن البكر: "إن الاشتراط السابق بضرورة وجود شريك بحريني بحصة لا تقل عن 51 في المئة عرقل لعمل هذه الشركات في البحرين ثم رفعه قبل خمس سنوات من الآن". إلا أنه أشار إلى أن المعلومات المتعلقة برفع هذا القيد الرئيسي على شركات الوساطة ليست معروفة على نطاق واسع. لذلك أوضح: "إن مؤسسة نقد البحرين تسمح للشركات الأجنبية المؤسسة برأس مال أجنبي 100 في المئة بالعمل في البحرين وممارسة الأنشطة المتعلقة بالخدمات المالية، كما أن المؤسسة قامت أيضاً بتوسيع نطاق أنشطة الوساطة المقدمة تحت الترخيص المطلوب لمعظم مجموعة من الأنشطة المالية".

وكانت مؤسسة نقد البحرين أعلنت في الشهر الماضي إلغاء شرط الشريك المحلي بالنسبة للشركات الأجنبية العاملة في مجال وساطة التأمين وتقييم المخاطر.

وأكد البكر "أن هذه الخطوة، التي تهدف إلى إزالة العقبات أمام الشركات الأجنبية، تأتي في إطار استراتيجية المؤسسة الرامية إلى تعزيز وتطوير قطاع الخدمات المالية، وإلّا أن يؤدي هذا القرار إلى تشجيع الشركات الدولية لتختار من البحرين قاعدة لعملياتها الإقليمية".



مؤسسة الخليج للاستثمار وتعزيز دور القطاع الخاص في المنطقة

تقدم مؤسسة الخليج للاستثمار، وعلى مدى عشرين عاماً، خدمات مالية ومنتجات استثمارية متنوعة لعملائها في القطاعين العام والخاص في دول الخليج، تدعمها في ذلك قدراتها المالية القوية وأدائها المتميز. وتهدف المؤسسة لأن تكون الشريك المفضل للمستثمرين المهتمين بمنطقة الخليج والراغبين في المشاركة في الفرص الهائلة التي توفرها الاقتصاديات الخليجية للاستثمار في قطاعات الكهرباء والماء، وقطاعات الصناعة التحويلية والخدمات. كما تقدم المؤسسة، من خلال أجهزتها الفنية والاستثمارية المتخصصة، خدمات إدارة الأصول لعملائها المهتمين بالأسواق الرأسمالية الخليجية بفرصها الواعدة، وتوفر أيضاً للمستثمر الخليجي إمكانية الاستثمار في الاسواق الرأسمالية العالمية من خلال تعاون المؤسسة مع بيوت الاستثمار العالمية المرموقة.



الشرق، شارع جابر المبارك، ص.ب. ٣٤٠٢، الصفاة، ١٣٠٣٥ دولة الكويت
هاتف: ٢٢٢٥٠٠٠ (+٩٦٥) / فاكس: ٢٤٤٨٨٩٤ (+٩٦٥)

البريد الإلكتروني: gic@gic.com.kw
الويب: www.gulfinvestmentcorp.com



الجلسة الافتتاحية للاجتماعات

الاجتماعات السنوية المشتركة للهيئات المالية العربية قرارات بالتوافق المسبق بين كبار المساهمين

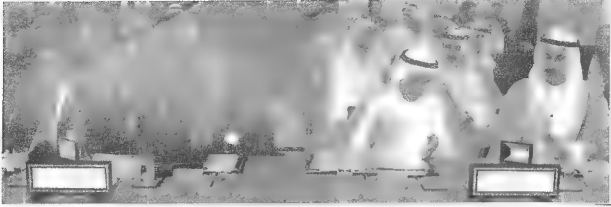
الكويت - الاقتصاد والأعمال

الاجتماعات السنوية المشتركة للهيئات المالية العربية، التي استضافتها دولة الكويت في 14 نيسان/أبريل الماضي، وافتتح أعمالها رئيس مجلس الوزراء الكويتي الشيخ صباح الأحمد الجابر الصباح، جاءت عادية في القضايا المطروحة وكذلك في المداولات والقرارات الصادرة عنها، ما أدى إلى اختصار الاجتماعات إلى يوم واحد بدلاً من يومين كما كان مقررًا. فقد تم عقد خمسة اجتماعات منفصلة لمجلس محافظي ومساهمي كل من الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، صندوق النقد العربي، المصرف العربي للتنمية الاقتصادية في أفريقيا والهيئة العربية للاستثمار والإنماء الزراعي.

لم تشهد الاجتماعات طرح أية قضايا ساخنة كما كان يحدث قبل سنوات عدة في هذه الاجتماعات. ويعكس هذا الأمر حالة من التناغم بين الإدارات التنفيذية للهيئات وبين مجالس المحافظين والمساهمين للمخلة لحكومات الدول العربية. وقد جاء هذا التناغم بعد تطويع مهمين: الأول، هو تعميم صيغة مجالس الإدارات كحلقة وسط بين الحكومات والإدارات التنفيذية، الأمر الذي أدى إلى تفعيل عملية الرقابة والإشراف من قبل الحكومات. والثاني، هو نجاح دول الخليج باعتبارها المساهم الأكبر في رؤوس أموال مختلف الهيئات المالية في "خطة" المناصب القيادية فيها. وهكذا فقد تحولت الاجتماعات السنوية المشتركة إلى مناسبة "ليبارك" قرارات توافقية يتم التوصل إليها مسبقاً لا سيما بين الدول ذات المساهمات الأكبر. وقد ظهر ذلك جلياً في طبيعة القرارات الصادرة على قلمها. فإلى جانب إقرار الحسابات الختامية واعتماد الميزانيات التقديرية لكل هيئة، فقد "تكررت" القرارات المتعلقة بالقضايا الرئيسية التي انحصرت عملياً في مساهمة الهيئات المالية العربية في زيادة رأس مال المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، والتزامات العراق المالية تجاه الهيئات واستئناف نشاطها فيه، إضافة إلى اقتطاع نسبة قدرها 10 في المئة من أرباح بعض المؤسسات لدعم الشعب الفلسطيني.

رأس مال المؤسسة

كانت مجالس محافظي ومساهمي الهيئات العربية قد وافقت على تغطية الزيادة المقررة في رأس مال المؤسسة العربية لضمان الاستثمار بمبلغ 100 مليون دولار، على أن يبدأ تسديد المبالغ المقررة لكل هيئة العام 2003، ولكن ظهرت مشكلة تتعلق بطبيعة الحقوق والواجبات المترتبة على اكتساب عضوية المؤسسة بحكم المساهمة في رأس مالها. فأكساب حقوق العضوية بشكل مطلق يعني السماح لمراء الهيئات بالتدخل في عمل الإدارة التنفيذية للمؤسسة، خصوصاً في ما يتعلق بالتصويت على القرارات حيث تستند القوة التصويتية على حجم المساهمة، أي على بعض الهيئات سيكون لها قوة تصويتية أكبر من غالبية الدول الأعضاء. ولما كان ذلك غير جائز، فقد تم التوصل إلى صيغة توافقية انعكست في قرارات الهيئات الخس. وتتمثل هذه الصيغة بأن تكتسب الهيئات المساهمة عضوية المؤسسة وأن تتحمل سائر التزامات وحقوق العضوية بما في ذلك التصويت على القرارات في اجتماعات مجلس المؤسسة، ولكن بشرط أن يتم التصويت لصالح الجانب الذي يمثل أغلبية أصوات الدول الأعضاء. وهو الأمر الذي يعني عملياً استيعاب القوة التصويتية للهيئات المالية.



الوفدان الكويتي والقطري

قضية العراق .. مؤجلة

للقضية المهمة الأخرى تتعلق باستثناءات عمليات الهيئات في العراق وكذلك التزامات العراق المالية تجاه الهيئات وأبرزها التزاماته تجاه المؤسسة العربية لضمان الاستثمار المتمثلة في تسديد قيمة التعويضات التي دفعتها المؤسسة للمستثمرين والمصريين العرب مقابل تحقق المخاطر المغطاة قبيل حرب الخليج الثانية ورجاءت القرارات بشأنها موعده بين كافة الهيئات وتضفي بتفويض مجالس الإدارات والإدارات التنفيذية باتخاذ الإجراءات المناسبة للتسوية عند قيام سلطة شرعية في العراق معترف بها.

الجلسة العامة

تقوم صيغة الاجتماعات السنوية المشتركة للهيئات المالية العربية على عقد جلسة افتتاحية عامة تليها اجتماعات منفصلة لكل هيئة. وقد افتتحت الجلسة العامة ورئيس مجلس الوزراء الكويتي الشيخ صباح الأحمد الجابر الصباح بكلمة أكد فيها على اهتمام الدول العربية بالعمل العربي المشترك، معرباً عن ارتياحه لما قدمته الهيئات المالية العربية طيلة مسيرتها من عطاء وعمل. وشدد على

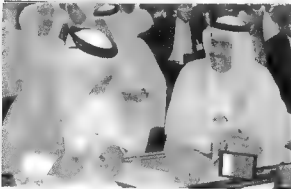
حرص دولة الكويت على دعمها بما يمكنها من الوفاء بالقرارات التي وافق عليها في دورتها بغاية وكفاءة في خدمة التنمية العربية. وقال الشيخ الصباح أن الكويت ستستمر دوماً في دعم العمل العربي المشترك وأخره للوسيلة انطلاقاً من موقفها المبدئي بأهمية لشمل الأمة العربية وتعميق إمكاناتها لمواجهة التحديات في مختلف المجالات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية. وتطرق إلى جهود الكويت منذ نيل الاستقلال في تقديم العون الإنساني إلى الدول العربية لدعم المشاريع التنموية عن طريق المساهمة في تمويلها عبر الهيئات الوطنية والعربية والدولية.

ودعا ورئيس مجلس الوزراء الكويتي المؤسسات المالية العربية إلى لعب دور رئيسي لمساندة جهود الدول العربية في علاج الاختلالات التي تعيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية وتحقيق النمو الاقتصادي وزيادة مستوى الرفاهية للشعب العربية. أما وزير الاقتصاد الوطني في سلطنة عُمان ورئيس الدورة الحالية للاجتماعات السنوية المشتركة للهيئات المالية العربية أحمد بن عبد الله بن علي بن فهد فأكّد على أهمية دور هذه الهيئات في إنماء الاقتصادات العربية. وأشار إلى ضرورة

تجديد للواقع الذي نريده للاقتصاد العربي بشكل يساعد في تجديد السائر والطبيعة والخصائص للاقتصادات العربية وتصلح أوضاعها، ويجعلها كفيلة بتفعيل الطاقات لجميع المنظمات والمؤسسات العربية. وأشار الوزير مكي إلى محدودية نتائج الجهود التي بذلتها الدول العربية خلال العقدين السابقين في تنفيذ البرامج الإصلاحية لاقتصاداتها معتبراً أن الأداء الحالي للاقتصادات العربية لا يتناسب مع التحديات ولا مع الإمكانيات المتاحة والبشرية. وأوضح أن نسبة السكان العرب الذين يبلغ متوسط دخلهم اليومي دولارين تصل إلى 20 في المئة من إجمالي سكان الدول العربية، أي نحو 59 مليون نسمة، في حين أن نسبة الذين يراوح متوسط دخلهم اليومي بين دولارين وخمسة دولارات تصل إلى 32 في المئة أي نحو 153 مليون نسمة.

الصندوق العربي للنمو الاقتصادي والاجتماعي 4.5 مليارات دولار للتنمية

بحسب تقرير المدير العام الذي استعرضه مجلس المحافظين أن الصندوق قدم خلال العام الماضي 16 قرصاً بلغت قيمتها الإجمالية



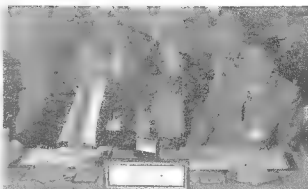
الوفدان القطري



الوفدان الشامي



الوفد المغربي



الوفد المصري

للكويت الشيخ جابر الأحمد الصباح وحكومة وشعب دولة الكويت على استضافة الاجتماعات السنوية المشتركة. وقال أنه على الرغم من الإصلاحات والجهود المبذولة في دولنا العربية، والتي مكّنت من تحقيق الاستقرار الاقتصادي الإجمالي وساعدت على زيادة قدرة الاقتصادات العربية على امتصاص آثار الصدمات الخارجية، إلا أنه يبدو من الواضح أنّ الأفاق الاقتصادية لدولنا ستبقى أسيرة لانفراج التوتر الذي يخيم على منطقة الشرق الأوسط وتحقيق السلام والاستقرار فيها. كما أنّ هذه الأفاق رهينة أيضاً بتبني إصلاحات سياسية واجتماعية ومؤسسية جريئة.

أما المدير العام ورئيس مجلس إدارة صندوق النقد العربي د. جاسم الخرافي فاشار إلى التحديات المتزايدة التي تواجهها الدول العربية على المستوى المحلي والخارجي، الأمر الذي يستدعي الهيئات العربية المشتركة بدعم جهود الدول العربية في التصدي لهذه التحديات. وقال إن الصندوق يتطلع إلى مواكبة الاحتياجات المتغيرة للدول الأعضاء من خلال العمل على تنويع وتطوير آليات تدخلاته على صعيد أنواع القروض والتسهيلات المالية أو من خلال برامج المعونات الفنية.

وقال الخرافي إن الصندوق يتطلع من خلال التعاون مع محافظي البنوك المركزية ومؤسسات النقد العربية إلى المساهمة في تطوير أنظمة الدفعوعات والتسوية في الدول العربية. إضافة إلى المساهمة في توفير الدعم الفني لتطوير أسواق السندات فيها. وتطرق إلى جهود الصندوق في تعزيز موارده الذاتية وتطوير سياسات الاستثمار على نحو مكثف من الملاحظة على أداء مالي جيد تعكس البيانات المالية للصندوق.

القرارات

تمثلت أبرز قرارات مجلس محافظي صندوق النقد العربي بالتوجيه بتحقيق

بالتنسبة للأداء المالي فقد بلغ دخل الصندوق نحو 129 مليون دينار كويتي، وبلغ صافي الربح نحو 122 مليوناً مقابل صافي ربح بلغ نحو 79 مليوناً العام 2002، وكان العنصر الأساسي في هذه الزيادة هو صافي أرباح الاستثمارات الذي بلغ نحو 65 مليوناً مقابل خسائر بلغت نحو 30 مليون دينار في العام الماضي.

وارتفع إجمالي موجودات الصندوق إلى نحو 2208 ملايين دينار كويتي، وارتفعت حقوق الدول الأعضاء، التي تشمل رأس المال والاحتياطيات إلى 2170 مليوناً.

القرارات

كانت أبرز قرارات مجلس محافظي الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي هي المتعلقة باقتطاع نسبة 10 في المئة من الأرباح الحاصفة للعام 2003 وتخصيصها لصالح الشعب الفلسطيني على أن يوضع هذا المبلغ في حساب خاص بفلسطين لدى الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي. إضافة إلى القرار المتعلق بالمساهمة بزيادة رأس مال المؤسسة العربية لضمان الاستثمار بمبلغ 51,5 مليون دولار أمريكي، على خمسة أقساط سنوية ابتداء من السنة المالية التي تنتهي في 31/12/2003.

صندوق النقد العربي

تطوير الأنشطة لمواكبة احتياجات الدول

ركز محافظ دولة فلسطين ورئيس الدورة العادية لمجلس محافظي الصندوق سعيد توفيق خوري في كلمته أمام المجلس على أهمية دور الصندوق في إرساء القوائم النقدية للمكامل الاقتصادي العربي، معتبراً أن استقرار ونضج القطاعات التقنية والمالية هو اللبنة الأولى لأي تقدم اقتصادي وما يتبعه من استقرار اجتماعي وسياسي. وتقدم خوري بالشكر من أمير دولة

نحو 309 ملايين دينار كويتي، توجت على 16 مشروعاً في عشر دول عربية، وقد شكلت قيمة القروض نحو 33 في المئة من إجمالي تكاليف هذه المشروعات.

وكان المدير العام ورئيس مجلس إدارة الصندوق عبد المنعم الحنظل قد أشار في كلمته إلى أن قطاع الكهرباء خصّص بنحو 62,6 في المئة من القروض المقدمة خلال العام الماضي، وقد استُخدمت هذه القروض في تمويل مشروعات في كل من: مصر، جيبوتي، ليبيا، اليمن، المغرب، تونس وسورية. كما حظي قطاع النقل بنحو 22,5 في المئة، حيث تم تمويل خمسة مشاريع في المغرب وعمان واليمن. أما قطاع الخدمات الاجتماعية وخصوصاً التعليم فحظي بنسبة 14,9 في المئة حيث تم تمويل ثلاثة مشاريع في كل من مصر ولبنان والأردن.

ويبلغ المجموع التراكمي للقروض التي قدمها الصندوق منذ إنشائه وحتى نهاية العام الماضي 449 قرصاً، بقيمة إجمالية قدرها نحو 4461 مليون دينار كويتي، ساهمت في تمويل 377 مشروعاً في 17 دولة عربية، وشكلت مساهمة قروض الصندوق فيها نحو 27 في المئة من إجمالي تكاليف هذه المشروعات.

وفي ما يتعلق بتعمويل أنشطة القطاع الخاص، أشار الحنظل إلى الموافقة على تقديم ثلاثة قروض، بلغت قيمتها الإجمالية نحو 6,5 ملايين دينار كويتي للمساهمة في تمويل مشروعات في مجال السياحة في مصر، ومشروع صوامع الغلال في اليمن. كما تمت الموافقة على تقديم ثلاثة مشاريع في مصر والسودان وتجري دراسة عدد من المشاريع في مجالات الصناعة والسياحة والخدمات الصحية والتعليمية.

وقدم الصندوق العربي خلال العام 2003، 27 معونة فنية بلغت قيمتها الإجمالية نحو 7 ملايين دينار كويتي، ليرتفع بذلك إجمالي عدد المعونات التي قدمها طوال مسيرته حتى نهاية العام إلى 735 معونة بقيمة إجمالية قدرها نحو 100 مليون دينار كويتي.

خصوصية العلاقة.. تماماً كأقرب الناس إليك..



عناية ترقني إلى المستوى الذي تريد..!



نستمع لك بكل إخلاص، نهتم بما يهمك، ونحتفي بك في كل وقت!
نحن في "عالم الوسام" الذي يقدمه البنك الأهلي التجاري
للفضوة من عملائه الكرام، نحرص كل الحرص على خصوصية
علاقتك بنا، يختلف أبعادها الراقية وإلى المستوى الذي تريده..

تسعد بزيارتك أي اتصالك بأي وقت على الهاتف المجاني ١٠٠٥ ٢٤٤ ٨٠٠

www.alahli.com

البنك الأهلي التجاري
THE NATIONAL COMMERCIAL BANK





وفودان الصومالي والعراقي

وقال العامري إن نشاط الهيئة اتجه خلال العام 2003 إلى الارتقاء بكفاءة وفاعلية الشركات التابعة لها مع السعي لإنشاء مشاريع جديدة، وأشار إلى أن إجمالي الشركات القائمة التي تساهم فيها الهيئة مع نهاية العام 2003 بلغ 20 شركة من ضمنها برنامج تمويل التجارة العربية.

بالنسبة للأداء المالي للهيئة قال العامري إن الهيئة حققت أرباحاً قدرها 30.5 مليون دولار خلال العام 2003 ويرجع ذلك لتحسن في أداء أسواق المال وأداء الشركات وتنفيذ السياسة الإقراضية للهيئة.

القرارات

في ما يتعلق بقرارات مجلس مساهمي الهيئة، كان أبرزها القرار المتعلق بتوزيع أرباح على الدول للمساهمة بنسبة 5 في المئة من رأس المال المدفوع، خصصاً على الاحتياطي العام، وتخصيص نسبة 10 في المئة من صافي أرباح العام 2003 لدعم الشعب الفلسطيني. إضافة إلى القرار الجماعي للهيئات بالتصويت في مجلس مساهمي المؤسسة العربية لضمان الاستثمار لصالح الجانب الذي يمثل الأغلبية.

المصرف العربي للتنمية الاقتصادية في أفريقيا أرقام قياسية للتعهدات العام الماضي

استعرض مجلس محافظي المصرف تقريراً عن الأداء التشغيلي والمالي والخطة الخمسية للأعوام 2005-2009. وذكر التقرير أن حجم التمويل المصدق عليه خلال العام 2003 بلغ نحو 140 مليون دولار، بزيادة مقدارها 5,6 ملايين دولار من العام 2002. وقد فاق حجم التعهدات في العام 2003 المتوسط السنوي للتعهدات خلال الفترة من بداية نشاط المصرف في العام 1975 والبالغ نحو 83,8 مليون دولار. وخصصت تعهدات العام لتمويل 22 مشروعاً في شكل قروض ميسرة و22 عملية عون فني في شكل منح لا ثمر، وبلغ

العربية لضمان الاستثمار.

الهيئة العربية للاستثمار والإنماء الزراعي توزيع أرباح على الدول المساهمة

شدد رئيس الهيئة العربية للاستثمار والإنماء الزراعي عبد الكريم العامري على أن قلة الموارد الموجهة للاستثمار في القطاع الزراعي تشكل العقبة الأساسية أمام تطوير القطاع وجعله قادراً على توفير قدر مهم من الغذاء للدول العربية. وقال إن المطلوب لتجاوز هذه المشكلة إيجاد مناهج استثمارية ملائمة وتأكيد أهمية مشاريع البنية الأساسية من خدمات وطرق للمناطق الزراعية ونقل التقنيات الزراعية الحديثة إضافة إلى التركيز على برامج البحث العلمي.

توجهات لتطوير برنامج تمويل التجارة العربية

يُكّنه برنامج تمويل التجارة العربية - مقّره أبو ظبي - إلى اتخاذ سلسلة إجراءات جديدة لتعزيز دوره في تمويل التجارة البينية، لا سيما في مجال التنمية الصناعية.

جاءت هذه التوجهات خلال الاجتماع الدوري للوكالات الوطنية التابعة للبرنامج الذي انعقد أواسط الشهر الماضي برئاسة الرئيس والمدير العام، جاسم الداعي حضوره ممثلون عن معظم الوكالات الوطنية، وهي مصارف في غالبيتها، تضمنت التوجهات الجديدة للبرنامج والمتوقع اعتمادها قريباً ما يلي:

- تمويل المعدات والتجهيزات الصناعية المستوردة من مختلف بلدان العالم وبسيهلات تراوح مدتها بين 5 و7 سنوات، وذلك بدلاً بخلاف ما هو معتاد حالياً لجهة حصر تمويل للمعدات الصناعية بالمشأا العربي.

- درس إمكانية مشاركة الوكالة الوطنية في تحمل جزء من مخاطر العميل، الأمر الذي يتيح

إمامها مجالاً أوسع للتحوّك.

- تمكين شركة التمويل التجريبي العربية - الجيزينغ - من الاضطلاع، إذا رغبت، بدور الوكالة الوطنية إلى جانب المصارف، وهو أمر يتكامل مع التوجّه بتمويل المعدات الصناعية ذات المنشأ الأجنبي.

- قيام الزبائن للمستفيدين من تسهيلات البرنامج بإجراء حسم مباحث للأوراق المالية التي يجوز لهم من دون العودة إلى الوكالة الوطنية، شرط أن تكون هذه الأوراق مشفوعة بضمائم من إحدى مؤسسات ضمان المصادرات العربية والإسلامية فضلاً عن مؤسسات الضمان الفطرية.

- قبول البرنامج بالاعتمادات المستتعية المرّزة من قبل بنوك محلية وفقاً لمعايير معينة. إلى ذلك، قرّر البرنامج توزيع أرباح على المساهمين فيه بواقع يقرب من 3,5 في المئة من قيمة رأس المال.



البنك العربي الوطني

arab national bank

نمو قوي ومستمر

(بملايين الريالات السعودية)

نسبة النمو %	الربع الأول ٢٠٠٣	الربع الأول ٢٠٠٤	
%٤٧	١٨٦	٢٧٢	صافي الربح
—	%١٩,٧	%٢٥,٤	العائد على حقوق المساهمين
—	%١,٧	%٢	العائد على الموجودات
%٢٥	١٧,٤٦٣	٢١,٧٧٩	محفظة القروض
%١٨	٣٠,٣٠٨	٣٥,٧٤١	ودائع العملاء
—	%١٠,٦	%١٤,٢	نسبة تغطية المخصصات
%٨٥	١٠,٤٧٦	١٩,٣٢٠	القيمة السوقية للأسهم



GLOBAL
FINANCE

٢٠٠٤/٢٠٠٣
للعام الثاني على التوالي

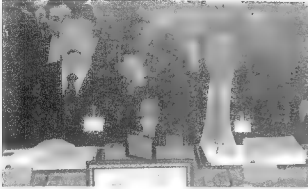
The Banker



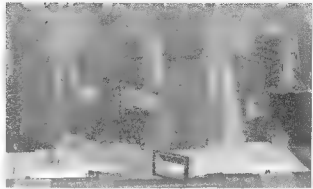
بنك العام ٢٠٠٣
في المملكة العربية السعودية



البنك العربي الوطني
arab national bank



الوفد الليبي



الوفد الفلسطيني

12 مليون دولار (3,53 ملايين دينار كويتي) العام الماضي مقابل خسارة بلغت نحو 6,9 ملايين دولار العام 2002. وتظهر الحسابات الختامية أن إجمالي الموارد المالية للمؤسسة في نهاية العام 2003 بلغ نحو 61,2 مليون دينار كويتي مقابل 58,3 مليوناً للعام 2002، كما ارتفعت حقوق المساهمين إلى نحو 76,3 مليون دينار كويتي مقابل نحو 72,1 مليوناً خلال العام الماضي، وارتفع رأس المال المدفوع في نهاية العام الماضي إلى نحو 25,4 مليون دينار كويتي مقارنة مع نحو 24,8 مليوناً في نهاية العام 2002.

زيادة رأس المال

شكلت قضية دفع الهيئات المالية العربية لمخصصها في زيادة رأس مال المؤسسة القضية الرئيسية في اجتماع مجلس مساهمي المؤسسة والتي انعكست في القرارات الصادرة عنه، ونص القرار بالتشدد بالتصديق مع مجالس المحافظين والمساهمين الأخرى، على تقبل الهيئات المالية العربية للمساهمة في رأس المال عضواً في اتفاقية المؤسسة على أساس قيمة مساهمتها وأن تتحمل سائر التزامات العضوية. على أن تقوم كل هيئة بالتصويت على القرارات في اجتماعات مجلس مساهمي المؤسسة، لصالح الجانب الذي يمثل أغلبية أصوات الدول الأعضاء.

وأعرب مدير عام المؤسسة فهد راشد إبراهيم عن ثقته بأن الوقت الحالي للمؤسسة سيهيئ مزيداً من الدعم والتعزيز بعد قيام الهيئات المالية العربية بدفع مساهماتها في زيادة رأس مال المؤسسة.

وقد تركزت مساهمات الهيئات المالية العربية بنحو 51,7 مليون دولار للصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي، و27,3 مليوناً للصندوق العربي، و17,3 مليوناً للصندوق العربي للتنمية الاقتصادية في أفريقيا و3,7 ملايين للهيئة العربية للاستثمار والإنماء الزراعي. ■

على مشروع الخطة الخمسية الخامسة (2005-2009) للقاضية بأن يبلغ إجمالي تعهدات المصرف 900 مليون دولار خلال سنوات الخطة. على أن يكون الحد الأقصى لبلغ أي تمويل يقدمه المصرف 60 في المئة من التكلفة الإجمالية لفترة للمشروع وبما لا يزيد عن 18 مليون دولار.

كما قرر المجلس رفع رأس مال المصرف إلى 1200 مليون دولار بالتحويل من الاحتياطي العام، وتوزع الزيادة على الأعضاء بنسبة حصصهم في رأس المال، وفي ما يتعلق بالمؤسسة العربية لضمان الاستثمار فقام القرار مناشيهاً لبقية الهيئات.

المؤسسة العربية لضمان الاستثمار انطلاقة بمئة مليون دولار

بيّن التقرير السنوي للمؤسسة الذي استعرض أبرز ما جاء فيه رئيس مجلس الإدارة ناصر بن محمد القطامي أن المؤسسة أبرمت خلال العام الماضي 52 عقد ضمان بلغت قيمتها نحو 130 مليون دولار، مقابل 60 عقداً بقيمة 140 مليوناً للعام 2002. وقد استفاد من العقود للوقعة العام الماضي مستثمرون ومصنّون من 8 دول عربية وشركات عربية اجنبية مشتركة. جاء في مقدمتها السعودية بنسبة 27,9 في المئة، ولبنان بنسبة 25,5 في المئة ودولة الإمارات بنسبة 14,3 في المئة. كما استفاد من هذه العقود كأطراف مستضيفة للاستثمار ومستوردة للسلع 19 دولة من بينها ثلاث دول غير عربية.

توزعت العقود بنسبة 76 في المئة لعقود ضمان لالتزام الصادرات و 24 في المئة لعقود ضمان الاستثمار. وقد بلغت القيمة الإجمالية لعقود الضمان السنوية في نهاية العام 2003 نحو 255,5 مليون دولار تركزت بنسبة 49,9 في المئة لعقود ضمان الاستثمار ونحو 50,1 في المئة لعقود ضمان لالتزام الصادرات. سجلت المؤسسة ربحاً صافياً قدره نحو

عنصر المنحة نحو 36,4 في المئة. وقال رئيس مجلس إدارة المصرف أحمد العبد الله العليل إن التعهدات تركزت على 17 اتفاقية قروض مع 12 دولة أفريقية، وبلغ إجمالي القروض الممنوحة بموجب هذه الاتفاقيات نحو 98,3 مليون دولار، ليرتفع بذلك إجمالي عدد الاتفاقيات الموقعة إلى 329 اتفاقية.

وبلغ المجموع التراكمي لتعهدات القروض والمنح خلال الفترة 1975 - 2003 نحو 2485,4 مليون دولار، تركزت على 300 عملية من فني و335 مشروعا إقتصادياً مضمّنة 25 قرضاً لقطاع الخاص، واستأثرت قطاع البنية الأساسية بنسبة 51,7 في المئة من هذه التعهدات، وقطاع الزراعة والتتبع الريفي بنسبة 28,4 في المئة، وتوزعت بقية التعهدات على قطاعات الطاقة والصناعة والقطاع الاجتماعي والقطاع الخاص.

بالنسبة للانداء المالي للمصرف فقد بلغ صافي الدخل نحو 132 مليون دولار للعام 2003 مقابل 79,9 مليوناً تقريباً للعام 2002. وارتفعت جملة أقساط الغروض والفوائد والرسوم المسددة خلال العام لتصل إلى نحو 71 مليون دولار، وبلغت نسبة سداد أصل الغروض نحو 84 في المئة. أمّا للصروفات الإدارية فقد بلغت نحو 8,7 ملايين دولار، مقابل 7,4 ملايين للعام 2002.

وارتفع رصيد الاحتياطي العام إلى نحو 1079 مليون دولار، مقابل نحو 999,1 مليوناً، في حين بلغ صافي موجودات المصرف 271,1 مليوناً، ويمثل إجمالي حقوق الدول الأعضاء، مقابل 2579 مليوناً في نهاية العام 2002. وبلغ رصيد رأس المال المدفوع في نهاية العام السابق 1500 مليون دولار من دون زيادة عما كان عليه في نهاية العام 2002.

القرارات

تمثلت أهم قرارات مجلس محافظي المصرف العربي للتنمية في أفريقيا بالوافقة



بنك برقان
إرتقاء في الأداء

مرحلة جديدة برؤية عصرية

نرحب بكم في برج برقان أعلى صرح مصرفي في الكويت

روح
المودة وحرارة الترحاب وتقديم المساعدة
هي سمة طبيعية تجدوها في موظفي بنك برقان ،
ومع بداية مرحلة جديدة نسعى أن نلبي تطلعات عملائنا
في تقديم الخدمات المصرفية الفائقة الجودة
لنשמركم بالتميز والخدمة التي تتبع من القلب .
فأهلاً بكم في المركز الرئيسي الجديد برج برقان ،
الكائن في شارع عبد الله الأحمد

804080

www.birkatbank.com

انطلاقة جديدة لأنشطة البنك الدولي في سورية جو سابا؛ لا شروط سياسية في منح القروض باسل حموي؛ ناساهم في ملكية وتمويل 3 مشاريع



باسل حموي

شركة للتهووس بأوضاعها وتعزيز قبرتها على المنافسة. كما نناقش مشاريع أخرى في مجالات الاتصالات والصحة والصرف الصحي، مع التركيز على مشاريع البنية التحتية في مجالي الزراعة والمياه. وقد أسهم البنك بمشروع للتدريب في القطاع المصري بناء على طلب البنك المركزي ووزارة المالية.

شروط موحدة للإقراض

وعن شروط الإقراض ومعدلات الفوائد قال جو سابا: "إن هذه الشروط والمعدلات موحدة بين الدول، وترواح الفائدة بين 7 - 11 في المئة لتمويل مشروعات القطاع الخاص وبين 4 و 4,5 في المئة للمقروض المقدمة للحكومات، والبنك مستعد لتقديم القروض لسورية بالشروط ذاتها التي طبقت في لبنان والأردن وإيران، مع إمكانية تخفيض معدل الفائدة قليلاً بالنسبة لمشاريع معينة. وهذا المعدل مساوٍ تقريباً لمعدلات الفوائد على القروض المقدمة من قبل الصناديق العربية والإسلامية. وفي كل المشاريع التي يمولها البنك كانت نسب الفوائد متشابهة ولدة تصل إلى 22 عاماً مع فترة سماح 3 سنوات". وحول مساهمة البنك في التصدي لمشكلة



جو سابا

الأنشطة مع المؤسسات والشركات الحكومية السورية، فيما تبدي مؤسسة التمويل الدولية الخاتمة لمجموعة البنك الدولي، وبالتعاون مع الشركات الخاصة في سورية، اهتماماً كبيراً بتمويل مشاريع حيوية في مجالات السياحة، الإسمنت، النسيج، الزيت، والأغذية.

ويضيف سابا: "إن أبرز المشاريع التي يتغنىها البنك الدولي حالياً في سورية هي دراسة تطوير مشروع حوض بردى والأموج بالتسويق مع اليابانيين والألمان وبعض الصناديق العربية. وهناك أيضاً مشروع يتعلق بتطوير المشروعات الصغيرة والمتوسطة يشمل دراسة أوضاع نحو 600



البنك مستعد لتمويل المشروعات في سورية بشروط إقراض ومعدلات فوائد مشابهة لتلك المقدمة من الصناديق العربية والإسلامية



الدور المتنامي للبنك الدولي في سورية يأتي كنوع من التوافق بين التوجه السوري في الإصلاح التدريجي المتلائم مع الظروف السورية وبين توجه البنك الدولي الداعي إلى تقليص دور الدولة في النشاط الاقتصادي لصالح القطاع الخاص، وساهم حل مشكلة الديون المستحقة للبنك الدولي على سورية في إعادة إحياء عمليات البنك فيها، سواء تلك المتعلقة بالقروض المقدمة للحكومة ومؤسسات القطاع العام أم تلك المقدمة للقطاع الخاص عن طريق مؤسسة التمويل الدولية التابعة لمجموعة البنك الدولي.

"الاقتصاد والأعمال" زارت مقر البنك الدولي في واشنطن والثقت المدير المسؤول عن إيران، العراق، الأردن، لبنان وسورية جو سابا وممثل مؤسسة التمويل الدولية في الشرق الأوسط باسل حموي.

واشنطن - يارا عشي

حول العلاقة الحارة بين البنك الدولي وسورية والشروط التي يسميها البنك لقرضها، قال جو سابا: "إن الحديث عن شروط أو قيود على عمل البنك في سورية ينطلق من زاوية سياسية قد تكون موجودة قبل 50 عاماً، ولكن الآن أؤكد أن ليس هناك أية قيود، لاسيما بعد التوصل إلى حل لمشكلة ديون البنك على سورية. ونعتقد أن هناك إمكانية كبيرة لتطوير علاقة سورية بالبنك التي تعود إلى العام 1944". وقال "إن البنك يقوم الآن بدراسة وتنفيذ العديد من



مبنى البنك الدولي في دمشق

المؤسسة مليون دولار، والثاني مساهمة المؤسسة بنسبة 10 في المئة في رأس مال بنك سورية والمجر الذي تم افتتاحه بداية العام الجاري برأس مال يعادل 30 مليون دولار. كما ساهمت المؤسسة بتمويل قدره 13,2 مليون دولار في مشروع مصنع إنتاج مادة البلاستيك الذي تصل تكلفته إلى نحو 47 مليون دولار، ويعود للشركة للتحدة للصناعات البتروكيماوية وهي مشروع مشترك بين القطاع الخاص السوري والسعودي.

وحول سبب ضآلة حجم عمليات المؤسسة في سورية على الرغم من فتح أبواب الاستثمار أمام القطاع الخاص المحلي والخارجي منذ أكثر من 13 سنة، قال ياسل حموي: "إن المؤسسة عندما تقدم على منح القروض، تشترط أن يكون للمشروع موضوع القرض دراسة جدوى، أو ميزانية إذا كان قائماً، ومعدة وفق الأسس والمعايير العالمية، وربما كانت قلة عدد المشاريع التي عرضت على المؤسسة والتي تتمتع بهذه الخاصية هو سبب ضآلة حجم عملياتها في سورية حتى الآن".

لكن حموي أعرب عن تفاؤله بتغير هذا الوضع مع توجه سورية إلى تبني خيار تخصيص المؤسسات الحكومية، إن سيجسّم ذلك في إيجاد فرص كبيرة للاستثمارات الخاصة. واعتبر أن حصر دور الحكومة في التنظيم والتشريع سيسهم في إنعاش الاقتصاد السوري، وأعطى مثالا على ذلك قطاع الإسمنت الذي سمحت الحكومة للقطاع الخاص بالاستثمار فيه، حيث لم يتم حتى الآن تنفيذ مشاريع القطاع الخاص للرخصة بسبب إلزام هذه المشاريع ببيع منتجاتها الحكومة وبأسعار محددة. ■

معدل الفائدة والعكس صحيح أيضاً. ويشان للشاريع الخاصة التي تساهم المؤسسة فيها أو بتمويلها إشار حموي إلى أن المؤسسة دخلت كشريك في مشروعين: الأول يتعلق بتوسيع مشروع الزي والتقطيب مع الشركة العربية للتقطيب والذي تصل تكلفته إلى 10 ملايين دولار ويبلغ مساهمة



مؤسسة التمويل الدولية دخلت كشريك بنسبة 10 في المئة في مشروعين، وقدمت 13,2 مليون دولار تمويلًا لمشروع خاص سوري سعودي مشترك



مصنع إنتاج 'اللاب' ساهمت مؤسسة التمويل الدولية بتمويله

الخطالة في سورية، أكد سابا على أهمية دور التعليم ونوعيته في خلق الكوادر البشرية المؤهلة للمشاركة في الاقتصاد الحديث، وكل ذلك مهم لسورية التي ستبدأ الدخول في مجال الارتباط التكنولوجي العالمي. ولذلك هناك أهمية لاستخدام الحواسيب المرتبطة بشبكة الإنترنت في سورية، ويعكس ذلك فإن القرارات العلمية للطلبة السوريين ستضمحل مقارنة مع مثيلاتها في الدول المجاورة. وقد تقدم البنك باقتراحات عدة حول مشاريع تتعلق بقطاع التربية والتعليم السوري مشابهة للمشاريع التي نفذت في لبنان وإيران والأردن، ويعود للحكومة السورية تقرير العمل بهذه المقترحات، ومن جانب آخر فإن البنك يسعى للعمل مع الحكومة السورية لإيجاد الظروف المناسبة لزيادة عدد الوظائف من خلال تشجيع وتنمية الاستثمارات الخاصة.

وفي ما يتعلق بنشاط مؤسسة التمويل الدولية، قال جو سابا: "إن المؤسسة دوست عدداً من المشاريع الاستثمارية للمشاركة فيها وتقديم القروض، والشروط التي تضعها المؤسسة هي شروط تجارية تتعلق بجداول المشاريع وبحل النزاعات ويوجد هيئة تنافسية. وهي شروط عامة يتم تطبيقها في الدول كافة".

شركاء للقطاع الخاص

أما ممثل مؤسسة التمويل الدولية في الشرق الأوسط بياسل حموي فقال "إن معدلات فوائد قروض المؤسسة تختلف من مشروع لآخر ومن بلد لآخر، مثلاً فإن المعدل على القروض للعراق حالياً في ظل ظروفه الصعبة هي أعلى من فوائد القروض التي تقدم لبلد آمن كسورية. وإلى جانب ذلك فإن زيادة فترة تسديد القرض تستدعي زيادة



المستشار والاستشارات الاقتصادية

The Al-Iktisad Wal-Aamal Investment and
Capital Markets Conference

٢٤ - ٢٦ حزيران/يونيو ٢٠٠٤ - فندق شيراتون دبي - دبي

الرعاية البلاطينية



Méditerranée
Investors Group

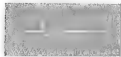


البنك العربي المصرفي
ABO BANKING CORPORATION (B.S.C.)



البنك التجاري الدولي
THE INTERNATIONAL COMMERCIAL BANK

Banque Audi
sal



Kingdom of Bahrain
Finance Capital of the Middle East



Marriott.
HOTELS & RESORTS

مرفأ البحرين المالي
BAHRAIN FINANCIAL HARBOUR

EDB
مجلس التنمية الاقتصادية
Economic Development Board
Bahrain

الرعاية الذهبية



Al-Iktisad Wal-Aamal



conferences@iktisad.com

www.iktisad.com

مقرنا: برج خليفة، طابق ١٢١، دبي

تحت إشراف وزارة التخطيط والاقتصاد - مملكة البحرين

المؤتمر الاقتصادي الألماني العراقي الألمان يتطلعون إلى شريك عربي أو محلي لدخول العراق



جلسة الشراكة مع العراق ويبدو من اليسار: سعيد الله، رئيس غرفة تجارة السلطنة، د. بيتر كوبرلير، رئيس الغرفة التجارية الألمانية للصناعة والتجارة في القاهرة، علاء من العضو للتقني في الغرفة العربية الأتانية للصناعة والتجارة في القاهرة ورئيس شركة إنفايبر مصر Enviro Egypt

برلين: د. إبراهيم محمد

محمّد بنحو 80 من المسؤولين ورجال الأعمال وممثلي الشركات العراقية ونحو 240 من نظرائهم الألمان، شهدت بولن أوائل نيسان/أبريل لماضي انعقاد المؤتمر الاقتصادي العراقي الألماني الذي نظمه اتحاد غرف التجارة والصناعة الألمانية بالتعاون مع اتحاد غرف التجارة والصناعة العراقية وبرعاية وزارة الاقتصاد والعمل الاتحادية وجمعية مبادرة الاقتصاد الألماني للشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وقد عكس الحضور الألماني رغبة قوية من قبل الشركات الألمانية بالعمل في العراق الذي كان أحد أهم شركائها في منطقة الشرق الأوسط قبل حرب الخليج الثانية.

استمرت أعمال المؤتمر على مدى يومين تخللها جلساتين عامتين و7 ورشات عمل، إضافة إلى لقاءات جانبية ثنائية. أما مواضيعه فركزت على فرص الشراكة الألمانية والعراقية في السابعة بإعادة إعمار العراق رغم الأولوية التي تُعطي للشركات الأميركية وشركات البلدان المتحالفة معها

على صعيد منح العقود، واتضح من خلال الجلسات أنّ الغالبية منها تفضّل في الوقت الحاضر تأجيل نشاطها للباطر وإرسال ممثلين عنها إلى السوق العراقية بسبب الأوضاع الأمنية الصعبة، غير أنها حريصة في المقابل على إيجاب الشريك المحلي المناسب لدخول السوق من خلال الأنشطة التجارية حالياً والاستثمارية لاحقاً. وفي هذا الإطار تمّ التأكيد على الدور المهم الذي يمكن لرجال الأعمال الألمان من أصل عراقي أن يلعبوه في نقل المعارف والخبرات وتبادلها.

إحياء العلاقات

شكّلت أهمية العراق كشريك تقليدي لألمانيا في منطقة الشرق الأوسط محور الجلسة الافتتاحية، إذ أكد ممثل الجانب الألماني بشكل خاص على أهمية إحياء هذه الشراكة، وقال رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة الألمانية د. مارتن فانسليهن Dr. Martin Wansleben إن بإمكان الشركات الألمانية التحوّل على هذه العلاقات للمساهمة في تحديث مشاريع البنية التحتية

التي بنتها قبل الحرب. وأضافت أن الاتحاد سيساعدها على دخول السوق العراقية من خلال مكتب متخصص تمّ الإعداد لافتتاحه في بغداد حالما يسمح الوضع الأمني بذلك. وأبدى سكرتير الدولة فسي وزارة الاقتصاد والعمل الألمانية د. ألفريد تسايكي Dr. Alfred Tscheke تأوله بأن يلعب الاقتصاد الألماني أحد الأدوار الأساسية في إعادة الإعمار. وتذكر أن الحكومة الألمانية ستلعب دوراً إيجابياً في مجال تخفيف عبء الديون عن العراق إضافة إلى إعادة تقديم ضمانات "ميرميس" للصادرات الألمانية إليه. وذكر رئيس مجموعة الأعمال التابعة لمبادرة الاقتصاد الألماني للشرق الأوسط وشمال أفريقيا بيتر ف. ماير Peter F. Mayr أنّ فرص الشركات الألمانية في العراق جيدة لاسيما في مجال تحديث المشاريع التي أقيمت بالتعاون مع ألمانيا سابقاً خصوصاً في مجال الكهرباء والطرق والري والنقل. وقال وزير الزراعة العراقي عبد الأمير العبدون أن قانون الاستثمار الجديد فتح فرصاً استثمارية كبيرة أمام المستثمر الأجنبي خصوصاً أنه لا يميّز بينه وبين العراقي على صعيد التسهيلات الضريبية والعقارية والائتمانية. وخص بالذكر منها الفرص في مجالات إنتاج البذور والأسمدة والمبيدات والري، ودعا نائب وزير التجارة العراقي مصعب الطهيلي الشركات الألمانية للدخول إلى العراق والعمل فيه رغم ما "يقال في وسائل الإعلام من أن الوضع الأمني والخطر الناجمة عنه"، وعلّ ذلك بأن الضرورة المنقولة عن الوضع مبالغ فيها قياساً لما يجري على أرض الواقع. أما رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة العراقية عبود جواد الطهيلي فدعا للاستفادة من خبرات ألمانيا بعد الحرب المحلية الثانية وإعادة توحيدها في مجال إعادة إعمار العراق، كما دعا إلى ضرورة تسهيل إعطاء تأشيرات الدخول إلى ألمانيا لرجال الأعمال العرب الراغبين بالبحث عن الشريك المناسب فيها.

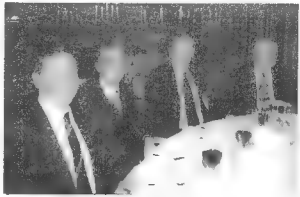
الأولوية للبنية التحتية

ورشات العمل، التي شارك فيها مسؤولون ورجال أعمال من ذوي الخبرة، تناولت عدداً من المجالات أبرزها تحديث البنية التحتية التي أصابها التدمير في مختلف المناطق العراقية. وفي هذا الإطار تمّ التركيز على مشاريع الكهرباء والمياه والصحة كونهما تشكلان الأساس الجيوي لبيئة اقتصادية ناجحة، وهنا تمّ التأكيد على أهمية تأهيل الكوادر المحلية خلال فترة إقامة المشاريع من أجل تشغيلها لاحقاً. وتمت

الغرفة العربية الألمانية تكرم المؤتمرين



من اليسار: عبد العزيز الحلاقي، د. غونتر ريكسروت وعبود جواد الطيفلي



من اليسار: د. بيرند بيهل، فيصل أبو زكي، د. هانس ديتر هيرن وسالط نحاس

مع الشركات ورجال الأعمال الألمان. وأعلنت الغرفة أنها ستبدا قريباً بتنظيم زيارات لرجال الأعمال الألمان إلى العراق استجابة لرغبتهم في ذلك، كما تحدث في الحفل ممثلون عن الجانب العراقي وفي مقدمتهم عبود جواد الطيفلي، رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة العراقية، الذي أكد على عراقية العلاقات العراقية الألمانية وضرورة إحيائها لاسيما في مجالات إعادة تأهيل قطاعات البنية التحتية.

على هامش المؤتمر الاقتصادي الألماني العراقي اقامت غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية حفل عشاء حضره إلى جانب أعضاء الوفد العراقي عدد من المسؤولين ورجال الأعمال الألمان. وخلال الحفل ركب كلٌّ من رئيس الغرفة د. غونتر ريكسروت وأمينها العام عبد العزيز الحلاقي بالمندوبين وأبديا سماتهما لحضور وفد اقتصادي عراقي إلى برلين بعد فترة انقطاع طويلة نسبياً. وفي ضوء ذلك أبديا استعداد الغرفة لتقديم إمكانات الدعم المتوفرة لديها لغرف التجارة والصناعة العراقية الراغبة بالتعاون

والتشريعي بوشة تناولت أهم القوانين والأنظمة الخاصة بالأعمال في العراق وتطبيقها على أرض الواقع.

الصبر

تناولت جلسة الشراكة مع العراق الوضع الميداني هناك وفرص القيام بأعمال في المدى المنظور. وتم التأكيد على أهمية إيجاد الشريك المناسب في الوقت الحالي والتحلي بالصبر والمرونة ريثما تتوفر ظروف أفضل للتجارة والاستثمار في مباح لا يتناوى على مخاطر أمنية. وتم التطرق إلى الدور الذي يمكن للدول العربية المجاورة أن تلعبه ليس فقط على صعيد تسهيل الاتصال مع السوق العراقية ودخولها، وإنما في مجال مدها بمعارف وخبرات وبضائع وخدمات مهمة لمختلف المشاريع. وفي هذا الإطار أكد نائب المدير العام في مجموعة الاقتصاد والأعمال فيصل أبو زكي على الدور الذي تقوم به المجموعة في جمع الشركات ورجال الأعمال بشكل عام وأولئك المهتمين بالعراق بشكل خاص، مشيراً إلى ملتقى العراق الاقتصادي الذي نظمته المجموعة مؤخراً في بيروت بحضور نحو 1500 من رجال الأعمال والمسؤولين وممثلي الشركات. ■

العامه بعد تلزييمها للشركات التي تقدمت بأفضل العروض. وتناولت الورشات أيضاً خبرات المانيا في إعادة البناء والمؤسسات الألمانية التي يمكنها لعب دور في هذا المجال في العراق مثل بنك إعادة البناء KfW ومؤسسة التعاون التقني GTZ. كما تناولت السبل الكفيلة بإيجاد نظام مالي وينبغي يؤخر فرص تمويل المشاريع. وحظي الإطار القانوني

مناقشة خبرات عدد من المنظمات الدولية والدول المانحة لاسيما في مجالتي الصحة وتوفير مياه الشرب إذ تبين أن الأسلوب النعتمد ببيروقرالي ومعد على صعيد التطبيق، وعلى صعيد آخر تم استعراض الإمكانيات المالية المتوفرة لدى الجهات الرسمية العراقية في الوقت الحاضر والأساليب المعتمدة لصرنفها على المشاريع



جانب من الحضور

AwalScan McAfee Anti Virus

منع فيروسات الكمبيوتر من المخول النظامك من الفيروسات الإلكترونية

تطارد يمكن لضمان سلامة البريد الإلكتروني من فيروسات الكمبيوتر

يحقن بروتوكولاً جديداً من الفيروسات، تصادح التي تجعل فيروسات الكمبيوتر بالبرمجيات والبيانات وحمايت
البريد الإلكتروني والكثرة إضافة إلى العمل على عمل الأجهزة والاتطعة البرمجية التي تمنع من تصاد العمل
من الفيروسات من المؤسسات، صعدت العديد من السنوات يمكن أن تفقد بأكمله صور وأخبار
والتي يقي دور (AwalScan) التي صنع والتكامل لبروتوكول فيروسات الكمبيوتر شبكة الأجهزة والبرامج
العملية عن الفيروسات، على خلاف العديد من البرمجيات مع الفيروسات التي تعمل على الشبكة (أو من
الشبكة مثل (AwalScan) يقيض كافة من الشبكة ولا يفتح لأي جهاز أو برنامج آخر عود، ولا حتى
البريد الإلكتروني في عتاد، وهو يقوم بتدقيق كافة رسائل البريد الإلكتروني الواردة للشبكة، وعرضها
معرضة لضمانها من خطوها من أي نوع من الفيروسات قبل السماح لها بدخول الشبكة.
وبعد العثور على أية رسالة لابد من عمل فوراً عليها، حيث يقوم بحجوها أي يمنعها من مكان خاص من حيث
الرسائل التي تحمل الفيروسات تم فحص وتمنع قبل وصولها إلى الشبكة.

الرسائل التي تحمل الفيروسات تم فحص وتمنع قبل وصولها إلى الشبكة

جديد مثلاً (AwalScan) على أحدث تقنيات المكافحة لمنع فيروسات الكمبيوتر، يوفر تفصيل حماية
شبكة من هذا البرنامج للخطوات التي يجب في أجهزة وبرمجيات الكمبيوتر المتعددة للشبكات والبريد
عائلة الشبكات العنصرية دوراً وعمل وأخبار (Virus Scan) ومنع (AwalScan) يملك الأمان
تلك المناطق التي تصل الفيروسات إلى العمل إلى أجهزة، إضافة إلى البريد الوارد من (AwalScan)
تضمن البريد الإلكتروني، وذلك من أن لا يسلخ خطفه من الفيروسات تماماً.

www.awalnet.com or +9661 460 0111



أول نت
AwalNet



لمزيد من المعلومات تفضلوا بزيارة موقعنا على الإنترنت www.awalnet.com والاتصال على هاتف رقم ٠١١١ ٤٦٦١٤٦٠٠

الأسواق الحرة في المطارات العربية نمو المبيعات يفوق حركة الركاب

العامين 1995 و 2003 زيادة في حركة المسافرين بنسبة 23 في المئة، في حين سجلت هبوطاً في مبيعات الأسواق الحرة بنسبة 2 في المئة. من جهة اعتبر رئيس منظمة السوق الحرة في الشرق الأوسط والمدير الإداري للسوق الحرة في أبو ظبي محمد منهي أن العام 2003 كان عام الاختبار، مشيراً إلى أن الأرقام أظهرت ارتفاعاً في مبيعات السوق الحرة في كل من البحرين وأبو ظبي العام 2003 بنسبة 15 في المئة عن مبيعات العام السابق، وسجلت سوق دبي أيضاً زيادة بنسبة 17 في المئة، وبشكل عام ذكر منهي أن "مبيعات الأسواق الحرة في منطقة الشرق الأوسط سجلت نمواً بنسبة 53 في المئة مقارنة بما كانت عليه في العام 1995".

استثمارات جديدة

في حين تسعى شركات الطيران إلى توسيع رقعته نشاطها من خلال فتح أسواق جديدة وخلق ريثان جديد، تستعد الجهات التجارية في المطارات إلى تطوير أنشطتها. وترجم هذا التوجه في حجم الاستثمارات التي ستشهداها مطارات المنطقة في السنوات العشر المقبلة، والتي يقدرها محمد منهي بنحو 8 مليارات دولار أميركي - ويرى أن تجارة التجزئة ستلعب دوراً أساسياً، إذ يتوقع أن تشكل هذه التجارة نسبة 80 في المئة من عائدات المطارات.

ومن هذه الاستثمارات 4 مليارات دولار تم استثمارها في اللحظة الخالقة لطار دبي التي سيتم تشغيلها في العام 2006. وتهدف هذه التوسعة إلى زيادة مبيعات السوق الحرة إلى 650 مليون دولار مع حلول العام 2010. وفي مطار أبو ظبي، يتم تشييد محطة جديدة بكلفة 450 مليون دولار وزيادة قدرته على استيعاب 7,2 ملايين مسافر إسرائيلي سنوياً خلال السنوات الخمس المقبلة. وستضم المحطة الجديدة صالات بمساحة 7000 متر مربع لتجارة التجزئة، من جهة سيضاعف مطار الشارقة مساحة سوقه الحرة البالغة 1100 متر مربع مع حلول العام 2005. إضافة إلى محطة جديدة في قيد الإنشاء.

وفي مطار البحرين بلغت قيمة الاستثمارات 170 مليون دولار خصصت لبناء قاعة استقبال جديدة وتوسيع صالات تجارة التجزئة ومضاعفة إمكانياتها في العام 2010، إذ من المتوقع أن يتضاعف عدد المسافرين ليصل إلى 10 ملايين في العام نفسه.

وفي الدوحة، هناك خطط مموحة لزيادة قدرة مطارها لاستيعاب 7,5 ملايين مسافر بدلاً من 4,2 ملايين حالياً.

وفي مسقط، تم استثمار 166 مليون دولار في محطة جديدة لمضاعفة قدرة مطار السيب

المنطقة في تروية الأزمة العراقية. كما شهد مطار بيروت ارتفاعاً في عدد المسافرين بنسبة 9,8 في المئة، وسجلت سوقه الحرة ارتفاعاً بنسبة 52 في المئة عن الفترة ذاتها من السنة السابقة. كذلك الكويت التي تأثرت سلباً بالحرب، حققت زيادة بنسبة 14,8 في المئة مقارنة بشهر تموز / يوليو 2002.

كل هذه التطورات السلبية التي شهدتها العام 2003، خصوصاً في نصف الأول، لم تمنع رئيس هيئة الطيران المدني ومدير عام طيران الإمارات الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم من اعتبار قطاع السوق الحرة في الشرق الأوسط القطاع "الأروع نمواً في العالم".

واللافت في هذا الصدد أن قيمة مبيعات قطاع السوق الحرة في الشرق الأوسط ارتفعت من 542 مليون دولار في العام 2002 إلى 830 مليوناً في العام 2003، أي ما نسبته 4,1 في المئة من إجمالي السوق العالمية، التي سجلت بين

المنطقة في تروية الأزمة العراقية. كما شهد مطار بيروت ارتفاعاً في عدد المسافرين بنسبة 9,8 في المئة، وسجلت سوقه الحرة ارتفاعاً بنسبة 52 في المئة عن الفترة ذاتها من السنة السابقة. كذلك الكويت التي تأثرت سلباً بالحرب، حققت زيادة بنسبة 14,8 في المئة مقارنة بشهر تموز / يوليو 2002.

مع حلول شهر نيسان / أبريل باتت انعكاسات الأزمة العراقية أكثر وضوحاً، فسيحل هبوط واضح في عدد المسافرين وبالنسبة في قيمة الإنفاق. وزاد من حدة هذا التراجع بروز أزمة السلاسل ومنع مسافري الترانزيت القادمين من الدول المصابة بهذا المرض من التزول في مطارات بعض دول الشرق الأوسط. كل هذه الأسباب مجتمعة، مع الهبوط الحاد في حركة السفر العالمي، أدت إلى ضغوطات موجعة سددت إلى الأسواق الحرة في الشرق الأوسط.

ومع قدوم شهر تموز / يوليو عادت بوادر التعافي إلى الظهور، فحققت سوق البحرين الحرة خلال شهر أيار / مايو 2003 زيادة بنسبة 5,15 في المئة، مقارنة بشهر أيار / مايو 2002، بعد أن كانت سحابة انخفاضاً بلغ 30 في

تجارة التجزئة ستشكل 80 في المئة من عائدات المطارات خلال العشر سنوات المقبلة





أما بالنسبة للمبيعات، فتعتبر سوق دبي الحرة خامس أكبر سوق في العالم (بعد لندن هيتر، سنغافورة، أمستردام وباريس) على الرغم من أنها ثاني في المرتبة 16 عالمياً من ناحية حركة المسافرين العالمية. إذ استقبل مطار دبي 16 مليون مسافر في العام 2002 مقارنة بـ 60 مليوناً في مطار ميونخ. وقد سجل شهر تموز/يوليو للناسي أعلى نسبة مبيعات بمعدل مليون دولار لليوم الواحد. وتغطي حالياً عمليات تجارة التجزئة في مطار دبي الدولي مساحة 6500 متر مربع لكن هناك مساحة 8000-10000 متر مربع ستضاف مع افتتاح اللحظة الجديدة.

متعة التسوق

في عاصمة الإمارات العربية المتحدة، وحسب المدير العام المكلف دان كابل، في سوق أبو ظبي الحرة تعمل السوق على تجديد أقسامها للجودة حتى تماشي توقعات الزبائن. وهي كانت توقع أن تصل قيمة مبيعاتها إلى 84.7 مليون دولار أواخر العام 2003 كمهيئة لحركة 4.5 ملايين مسافر.

وأيضاً في الإمارات، يشهد مطار الشارقة الدولي ارتفاعاً دائماً في عدد المسافرين (زيادة بنسبة 16.5 في المئة أي 760,957 في الأشهر التسع الأولى من 2002 إلى 911,806 في الفترة ذاتها من العام 2003) ويتوقع مدير السوق الحرة في مطار الشارقة جان بالجييه أن يستقطب المطار نحو مليوني مسافر في السنوات الثلاث المقبلة.

في عمان، يقول المدير التجاري في الشركة للوجبة إدارة مطار عمان كليف كروويل إن نسبة المسافرين ارتفعت نسبه 5 في المئة للعام 2003، مقارنة بالعام السابق. وكان من الممكن أن ترتفع أكثر لو لم تتأثر بالحرب وعوامل أخرى. وفي الوقت نفسه ارتفعت مبيعات تجارة التجزئة بنسبة 27 في المئة، ونرى

وكان لها أثرها السعي على حركة السوق الحرة الأوروبية الداخلية. في حين تصدى الشرق الأوسط لهذه الأزمات بمتابعة بناء وتطوير تسهيلات جديدة لتشجيع السفر إلى المنطقة.

إزاء موجة التوسع في مساحات تجارة التجزئة التي تجتاح المطارات، يعمل القيمون على قطاع السوق الحرة الإقليمية على رفع إمكاناتهم للتماضي مع الطلب المتزايد. فحسب سوق دبي الحرة يبلغ معدل الإنفاق لدى كل مسافر حالياً 34 دولاراً في حين كان 5 دولارات إبان الأيام الأولى لافتتاحها العام 1984. وفي العام العشرين على تأسيسها حققت سوق دبي الحرة عائدات بقيمة 350 مليون دولار العام 2003 بزيادة نسبتها 1500 في المئة عن عام التأسيس (مليون دولار يومياً). وفي هذا السياق يقول المدير الإداري للسوق الحرة في دبي كولم ماكلوفلن "على الرغم من أن الأرقام كانت جيدة، إلا أننا نبحث في سبل زيادتها" وتابع "ولتحقيق ذلك يجب أن نتأكد من أننا نقدم المنتج المناسب للسعر والمكان المناسب".



الدولي على استيعاب 6,6 ملايين مسافر سنوياً. وتشمل عملية التوسيع مساحة صالات السوق الحرة ومتاجر متخصصة وقاعات الطعام، لتصل مساحتها إلى 3000 متر مربع بدلاً من 1200 متر مربع الوجوده حالياً.

وفي مطار القاهرة، هناك مخطط لبناء محطة ثالثة بكلفة 400 مليون دولار.

وكذلك الأمر في الكويت إذ تضم الإضافات المطارعة على المطار صالة تسوق وقاعات تغتيش جديدة.

وفي شمال أفريقيا، من المتوقع أن تستكمل أعمال التوسيع في مطار هواري بومدين في الجزائر بكلفة تصل إلى 300 مليون دولار. كما سيشهد المغرب أعمال توسيع بقيمة 125 مليون دولار في مطار "كانابلانكا" محمد الخامس الدولي، وإصلاحات أيضاً متوقعة للمطار في أغادير.

وفي تونس، يوشك مطار "جربة" على افتتاح محطته الجديدة مع توسيع مساحة تجارة التجزئة خلال هذا العام، في حين تم تخصيص مبلغ 250 مليون دولار لبناء مطار جديد في "النفطة".

من جهتها تأمل ليبيا بتجديد مطاراتها بعد إلغاء العقوبات التي كانت مفروضة عليها منذ أعوام، حيث تم تخصيص 810 ملايين دولار لتطوير المطارات في كل من طرابلس، بنغازي، وسيرت. وفي السياق ذاته يزداد عدد خطوط الطيران العالمية التي باشرت عودتها إلى ليبيا منذ العام الماضي.

عدد أكبر من الزوار

يقول رئيس "جمعية العالم بدون ضرائب جرمكية إيريك جول - مورتنسن" خلال الممانيات تحت تجارة السوق الحرة العالمية بشكل كبير، إلا أن الأزمات الاقتصادية الآسيوية أثقلت الشرق الأوسط في التسعينات

نمواً مستقبلياً في السياحة الداخلية خصوصاً مع النمو الحاصل في الطيران العماني وطيران الخليج. وفي الدورة يقول المدير التنفيذي للخطوط الجوية القطرية كبير البائكر أن مبيعات الألكترونيات ارتفعت بنسبة 250 في المئة العام الماضي، وإشراق إلسي أن الطار يسمى إلى مضاعفة مساحة المواد الغذائية والمشروبات غير الكحولية، كما استضاف مساحة 400-500 متر مربع، وحسب البائكر فإن معدل الإنفاق لدى كل شخص يبلغ 30 دولاراً ونسعى إلى زيادته، وسيشهد الطار المزيد من التغييرات حيث من الخطأ إضافة قسم جديد للزلايا، أما بالنسبة للمطار الجديد المتوقع افتتاحه العام 2008 فيقول البائكر إنه سيضيق سوقاً حرة بأمنيات كبيرة.

ماكولات وموسيقى بالكويت

تحقق سوق الكويت الحرة معدل إنفاق جيد حالياً، ويقول مدير عام السوق ورئيس الفئات "جيش الكويتيون أو الفقيرون في الكويت نسبة 80 في المئة من زبائننا، فليس لدينا الماكولات من السياح لكن لدينا 100 ألف مسافر ترانزيت في السنة بمعدل إنفاق فردي يبلغ 33 دولاراً، ويشابه قبوات "تسوف زبائننا جيداً، فالكويتيون يتفقون بكثرة ونحن لدينا أكثر من 500 مخزن، وتعد السوق الحرة على مساحة 450 متراً مربعاً تقريباً وتحقق الماكولات حالياً 24 في المئة من إجمالي المبيعات، ويشهد قسم الموسيقى نمواً ملحوظاً، وأضاف قبوات "تعد على تقوية قسم الموسيقى بحيث يتطابق مع زيادة في المبيعات بهدف زيادة إجمالي الأرباح بنسبة 20 في المئة العام 2004.

وهواتف بالبحرين

في البحرين، تعتبر الهواتف الخليوية للنتج الأكثر تداولاً، وحسب المدير العام للسوق

سوق دبي الحرة خامس أكبر سوق في العالم بمبيعات قدرها 350 مليون دولار

موريس بيهوك "مضيف القسم العربي الخاص لونا محلياً، إن يحتوي أشغالاً بدوية وموسيقى (تشهد زيادة بالمبيعات بنسبة 200 في المئة) وماكولات لبنانية حققت 2 في المئة من إجمالي عائدات السوق في العام الماضي، من جهته يعتبر المدير الإداري للشركة التي تدير سوق البحرين الحرة جون سانتكليف أنه من الضروري المزج بين نكهات عالمية ومحلية، ويضيف "مذاً توسيع مساحة السوق الحرة في قاعة القاعين سجلت المبيعات زيادة بنسبة 112 في المئة، وتوقع "أن تساهم هذه المساحة بزيادة ما بين 10 و 12 في المئة من إجمالي مبيعات السوق الحرة في المطار". أما بالنسبة إلى المملكة العربية السعودية فمن المتوقع أن تفتتح سوق السعودية الحرة في المستقبل القريب حيث أن سلطات الطيران المدني قدمت اقتراحات في كل من مطار الملك عبد العزيز الدولي في جدة، والملك خالد الدولي في الرياض والملك فهد الدولي في الدمام.

ماركات عالمية في بيروت

وفي مطار بيروت، حققت السوق الحرة البالغة مساحتها 4500 متر مربع والتي تضم مركزي تسوق في قاعة الوصول، ارتفاعاً في المبيعات، علماً أن المزيد من الإضافات على وشك الإنجاز لتضم مجموعة أخرى من المتاجر وقسماً خاصاً بماركات عالمية راقية. ويغول رئيس شركة فينيسيا إيريناقتا محمد زيدان "يستحوذ مطار بيروت الدولي

الآن على الازدهار الذي كانت تتمتع به ببيروت قبل الحرب، وفي المستقبل سيصبح بمقدورنا استيعاب 12 مليون مسافر في السنة"، ويضيف المدير اللبنانيين قدرة شرائية هائلة، لذلك هناك إمكانية لزيادة المساحة بمعدل 600 متر مربع.

كذلك الأمر بالنسبة إلى مطار عمان الدولي الذي شهدت سوقه الحرة زيادة في مساحتها مع افتتاح مجموعتين من المتاجر في قاعة الوصول بمساحة 145 متراً مربعاً، ويقول مدير عام شركة متاجر السوق الحرة لمطارات الأردن "أجيسا" والتي تشتمل كلاً من مطار عمان، العقبة ومرفأ، ويهدو كاسترو "إن عدد المسافرين مرقاً، شاهد ارتفاعاً بنسبة 0,4 في المئة في حين سجلت مبيعات السوق الحرة في قاعة الوصول زيادة نسبتها 60 في المئة، وتسعى الشركة إلى تطوير تسهيلات السوق الحرة في العقبة حيث سجلت العام 2003 زيادة بنسبة 120 في المئة في العام السابق، كما سجل قسم جديد في مطار مرفأ زيادة بنسبة 25 في المئة حتى الآن.

وفي مصر، سجلت مبيعات الشركة الدولية للأسواق الحرة وأبو كادلا ارتفاعاً بنسبة 42 في المئة خلال شهر آذار / مارس، وبعد مرحلة الانخفاض التي شهدتها القطاع في شهر تموز/ يوليو سجلت زيادة بنسبة 36 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي.

عروض محلية وعالمية

في شمالي أفريقيا، يتطلع قطاع الأسواق الحرة إلى تحقيق عائدات من خلال زيادة متوقعة في عدد السياح، فعلى سبيل المثال، تتوقع كل من تونس والمغرب أن تستقبل 10 ملايين سائح مع حلول العام 2010، ومن جهته يقول انطوان ديهورون المدير التنفيذي لشركة الأسواق الحرة في كل من غرسيب، أوروبا وأفريقيا والتي تقوم بتشغيل 6 أسواق حرة في مطارات تونس وأحد في المغرب "هناك عدد كبير من الزوار المهتمين لكل من البلدين وهم تحديداً الطبقة العالية الدخل من الأوروبيين، لذا فإن متاجر بمستوى راقٍ تبدو ضرورية جداً، وتسمى سوق جربة إلى توسيع تجارتها الجزئية ودمج عروض محلية وعالمية على مساحة 850 متراً مربعاً.

يقول المدير التنفيذي لمؤسسة حميلة للصناعة والتجارة طارق حميلة "إن الاقتصاد التونسي يشهد نمواً ثابتاً بنسبة 5 في المئة كل عام، وتستقبل تونس 5 ملايين زائر سنوياً وعادت السياحة 1,4 مليار دولار إلى خزينة الدولة العام 2002، ويضيف حميلة "تشهد السياحة نمواً بنسبة مطردة وهناك حالياً 7 مطارات و8 مرفأ تجارية". ■



السوق الحرة في مطار بيروت

SHOW-NET
BROADBAND



BROADBAND
SHOW-NET

الكويت: 2000 غرفة فندقية جديدة

تُرَكِّزُ الاستثمارات الجديدة في إنشاء 12 فندقاً هي:

• فوربونتس شيراتون (الذي افتتح بداية العام 2004 وملكيته تعود إلى مجموعات النصف والشايع والصقر)

• ماريوت كورتيارد (مجموعة النفيس).

• سويس إن بلازا (الذي افتتح مؤخراً وملكيته لمجموعة النويجري).

• منتجع بالم (مجموعة الخالد).

• أربعة فنادق ميريديان (تُفتتح تباعاً خلال 2004 و 2005 وهي تعود لمجموعة العبدلي).

• فور سينيز (ويرجح افتتاحه خلال العام الحالي وهو لمجموعة الخرافي).

• فندقان من سلسلة هوليدي إن (مجموعة جواد بو خمسين).

• فندقان من سلسلة انتركوتنتينال (ولم يُعرف بعد ما إذا كانا سيعملان تحت اسم هوليدي إن أو كراون بلازا أو انتركوتنتينال والملكية تعود لمجموعة المشاري).

ومع هذه الاستثمارات الجديدة ستزيد الطاقة الاستيعابية الفندقية نحو ألفي غرفة على الأقل ليصبح عدد فنادق الدرجة الأولى 20 فندقاً.

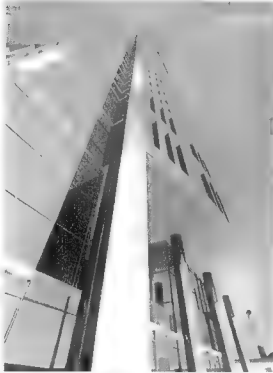
بكلام آخر، كان في الكويت نحو 8 فنادق درجة أولى فقط طيلة الفترة الممتدة منذ الستينات، وإذا بالاستثمار السياحي

بخلت من عقابه مرة واحدة خلال 2003 (بعد سقوط صدام حسين) لبناء 12 فندقاً دفعة واحدة. فالتفاؤل عارم بمستقبل

سياحي هائل إذا استمرت الأوضاع نهائياً في العراق.

حتى الشاليهات للايجار

ويانتظر قيام كل هذه الفنادق خلال هذا العام والعامين المقبلين فإن الكويتيين لم يوقروا جهداً إلا ويذلوه لزيادة الطاقة الاستيعابية بوسيلة مبتكرة وهي تحويل عشرات المباني الفخمة والأقل فخامة إلى شقق فندقية مفروشة. وبفعل هذا التوجه



عرف الكويتيون مبكراً أن مستقبل السياحة في المنطقة واعد جداً لكنهم أحجموا عن الاستثمار الفندقي في بلدتهم بالنظر إلى الظروف القاهرة التي خيمت منذ الحرب العراقية - الإيرانية وحتى اجتياح الكويت وفترة الاستقرار التي امتدت طوال التسعينات وحتى سقوط صدام حسين في العراق.

وما إن زال الكابوس الأمني حتى سارعت عشرات المجموعات الاستثمارية إلى بناء فنادق تستغل الاستثمارات فيها بنحو 335 مليون دولار ولتشهد الصناعة الفندقية فورة غير مسبوقة.



أول يوم إجازة صيفية؛ وتشير الدراسات الأولية إلى أن السياحة الداخلية تعدّ منجماً للمستثمرين وذلك في إقامة المتجعات وتطوير وجهات السياحة العائلية.

وفي أحد استطلاعات الرأي التي أجراها العاملون على الخطة السياحية ظهر ما يلي:

— 63 في المئة من السكان يطلبون متجعات جديدة.

— 47 في المئة منهم يريدون تطوير الجزر لاسمياً فيلكا وبوبوا.

— 73 في المئة من السكان يقضون حالياً إجازاتهم خارج البلاد (75 في المئة للتسوق و50 في المئة للشواطئ و22 في المئة للمتاحف والعائلات الثقافية و11 في المئة للمتقاعدين...).

— 63 في المئة من السكان يطلبون إقامة مهرجانات كبيرة على مدار العام.

— 37 في المئة يطلبون تطوير مناطق جذب جديدة.

— 35 في المئة يحذون ابتداء أنواع جديدة من التسوق.

— 29 في المئة يطلبون تطوير رحلات الصحراء.

— 15 في المئة يرغبون في متاحف جديدة.

وأبرزت تلك الدراسة جملة عوائق أبرزها سيادة الثقافة المتشددة وصعوبة الحصول على فيزا ومصدرية المنتجات ذات الجودة العالية فضلاً عن بقايا هواجس أمنية. ■

سيادة الثقافة المتشددة وبقايا الهواجس الأمنية، أبرز معوقات نمو السياحة في الكويت

خطط ودراسات لتحويل الكويت إلى مركز جذب للسياحة الداخلية والخليجية

تحويل عشرات الأبنية السكنية إلى شقق مفروشة لتلبية الطلب المفاجئ

المعشرين سنة المقبلة تعتمد على عدد كبير من الدراسات واستطلاعات الرأي للخروج بخلاصة مخطط توجيحي عام.

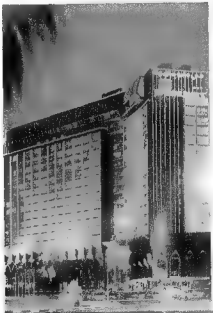
وذكرت بعض تلك المراسات الأولية أن الكويت حالياً في مراتب متأخرة خليجياً على سلم الجذب السياحي، علماً أن الكويتيين أشد الناس إخفاقاً على مستوى العالم بحسب إحصاءات منظمة السياحة العالمية. وتكفي الإشارة في هذا المضمار إلى أن 73 في المئة من السكان يهجون البلد مع

زادت الطاقة الاستيعابية في أقل من سنة نحو 2500 غرفة وشقة فضلاً عن تاجير الشاليهات التي كانت أصلاً مخصصة للاستخدام العائلي الداخلي. وسبب هذه الظفرة تواجد مكاتب الشركات الأميركية والبريطانية وغيرها في الكويت حالياً لإدارة مقاولات في العراق. وأبرز تلك الشركات "هالبرت" بطبيعة الحال التي يعمل فيها ما لا يقل عن 5 آلاف شخص لتسيير شؤون معقود حصلت عليها الشركة من الجيش الأميركي. فبعد سقوط صدام حسين في العراق تدفقت الشركات العالمية على الكويت لتتخذ منها مقراً أو ممراً إلى العراق، حتى أن تلك الشركات، ولو أجهت نقص الطاقة الاستيعابية الفندقية في الكويت جعلت موظفيها يقعون في البحرين أو قطر أو دبي لإدارة الأعمال من هناك إلى جانب القيام بالزيارات الأسبوعية إلى الكويت والعراق.

لم تكن فنادق الكويت تحلم بنسب إشغال كالتي حصلت منذ منتصف 2003. ففي فترات طويلة منذ ذلك التاريخ كانت نسب الإشغال 100 في المئة وللتوسط العام هو 85 في المئة في مقابل أقل من 40 من المئة قبل سقوط صدام.

تنشيط السياحة

وإذا كانت المرحلة الأميركية صابرة غير مستقرة في المنطقة فإن الكويتيين يحون ذلك جيداً ويخططون للمعينين للتوسط والبيع، وهم لذلك قاب قوسين أو أدنى من إنعاز حملة لتطوير السياحة خلال



يستهدف فئة رجال الأعمال بخدمات متكاملة وأسعار معتدلة

"كورت يارد ماريوت الكويت" باكورة توسع

متر مربع ويشغله عدد كبير من الشركات العالمية. كما يضم المركز قاعة الراية للمؤتمرات بإدارة ماريوت العالمية، وموقفاً للسيارات متعدد الطوابق يتسع إلى نحو 1500 سيارة.

بالنسبة للخدمات التي يقدمها فندق كورت يارد ماريوت قال انطوان نجار: "إن تجهيزات وخدمات الضيافة التي تقدمها فنادق كورت يارد خارج الولايات المتحدة وكندا تختلف من بلد إلى آخر لتتلاءم مع خصوصية احتياجات الضيوف في كل منطقة. ولكن القاسم المشترك هو المستوى العالي للخدمة". وقال إن فندق كورت يارد الكويت الذي يضم 306 غرف يتميز بالمساحات الواسعة لكل غرفة ويرافق عامة تعكس أجواء كورت يارد الودية التي تساعد على الشعور بالحماية مثل الطابع والمقاهي المتنوعة وقاعة التمارين الرياضية والتاندي الصحي وقاعات المؤتمرات والمناسبات الأخرى إضافة إلى تجهيزات متكاملة لاداء الأعمال سواء في الغرف أو في مركز رجال الأعمال.

وتنطو السلسلة

"كورت يارد ماريوت التي انطلقت في الولايات المتحدة العام 1983 تمكنت بسرعة قياسية من المنافسة على موقع الريادة باستهدافها فئة رجال الأعمال والسائحون الذي يبحثون عن خدمات ذات جودة عالية وبأسعار معقولة". كما يقول نائب رئيس مبيعات ماريوت العالمية سمير دفاق: وأضاف أن السلسلة تدير حالياً 627 فندقاً في 54 دولة وهناك 8 فنادق سيتم افتتاحها خلال العام الحالي من بينها فندق كورت يارد ماريوت دبي غرين كومينيتي في دولة الإمارات العربية المتحدة الذي يضم 164 غرفة. ■



من اليسار: الطويل، نفيسي، والنويزي

فندق بخدمات راقية في المنطقة.

الفندق المكتب

وقال النفيسي إن فندق كورت يارد ماريوت الذي يقع في وسط منطقة المال والأعمال يشكل جزءاً من جميع الراية الذي يحتوي على مركز الراية للتسوق وبرج للمكاتب يتألف من 50 طابقاً بمساحة 30 ألف

شهدت الكويت نهاية الشهر الماضي افتتاح فندق "كورت يارد ماريوت" الذي وصفه وزير التجارة الكويتي عبد الله الطويل، خلال حفل الافتتاح، بالصرح الجميل من صروح القطاع الخاص، مشدداً على أن هذا الإنجاز يثبت قدرة هذا القطاع على المساهمة الفعالة في تنمية الاقتصاد الوطني، وهو الأمر الذي تؤيده بقوة الحكومة.

يأتي افتتاح سلسلة كورت يارد ماريوت لأول فندق لها في منطقة الشرق الأوسط في سياق خطة لتعزيز موقعها كسلسلة فنادق متخصصة في خدمة شريحة رجال الأعمال متعددي الأسفار من خلال تقديم أرقى الخدمات العملية والترفيهية بأسعار معتدلة. كما قال نائب الرئيس لفنادق ماريوت في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا انطوان نجار. أما رئيس مجلس إدارة شركة الصالحية العقارية مالكة الفندق، غازي فهد النفيسي فقال: "نحن فخورون بالشراكة مع ماريوت العالمية التي اتاحت لنا فرصة توفير



انطوان نجار



سمير دفاق



• سیرک شہداء و شہداء کی یادیں •

هاتف ۰۰۹۶۶۱-۲۳۳۲۲۲۲ فاكس ۰۰۹۶۶۱-۲۳۳۲۹۹۶

المتحدة للسيارات



أطلقت مجموعة النوادي الصحية خلال جولة خليجية

ستاروود تعرض الخدمات الراقية بأسعار استثنائية



م. أحمد



جبريل خشييشان

فيها مراعاتها التفاصيل الشخصية لجهة ما يقدم لهم من مصف وقنوات عربية وأدوات خاصة بالصلاة وإمكانية تأمين مأكولات عربية حسب الطلب.

مديرة إدارة العلاقات العامة في أفريقيا والشرق الأوسط مهي سعد قالت: "إن نمو السياحة في المنطقة العربية يعتبر الأسرع نمو في السنوات الثلاث الأخيرة، إذ بلغت نسبته نحو 12 في المئة مقارنة بالنمو العالمي الذي لا يتعدى في مجمله 3 في المئة". وأضافت سعد: "إن منطقة الشرق الأوسط كانت تعتبر سوقاً موسمية خلال أشهر الصيف، إلا أنه في السنوات الثلاث الأخيرة أصبح السائح العربي يفضل السياحة البينية بين البلدان العربية على أن يسافر إلى

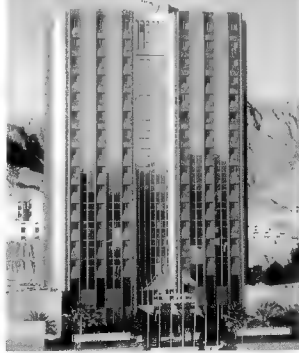
إيماناً منها بمقومات سوق الخليج العربية قامت مجموعة مؤلفة من 37 مسؤولاً رفيعاً في 26 من فنادق ومنتجعات ستاروود بجولة حملت اسم "ستاروود إكسبريس الشرق الأوسط" استمرت أسبوعاً بدأت من دبي وشملت كلاً من أبو ظبي، الرياض، جدة، البحرين، الدوحة والكويت. كما تم إطلاق حملة "مجموعة النوادي الصحية لـ"ستاروود" بمشاركة 30 نادياً صحياً سبياً، علماً أن "ستاروود" تتميز بخيرتها بإدارة هذا النوع من النوادي، إذ تدير أكثر من 180 نادياً صحياً فخماً حول العالم وتقدم من خلالها أفضل وأخضر الخدمات التكاملية التي حازت على ثقة عملائها والعديد من الجوائز العالمية.

وضم الوفد 25 مندوباً من الشرق الأوسط يمثلون فنادق ستاروود في كل من: مصر، الأردن، الإمارات العربية المتحدة، البحرين، المملكة العربية السعودية، الكويت، لبنان، المغرب، سلطنة عُمان وقطر. وثمانية مندوبين من أوروبا عن فنادقهم في كل من: المملكة المتحدة، فرنسا، إسبانيا، ألمانيا، النمسا وإيطاليا، فضلاً عن فنادق سانت ريجيس نيويورك، شيراتون أميريال كرو الانجور وجراند لاغونا لكشري كولكشن بوكيت في تايلند. وتقدم الفنادق شائقي ستاروود غير مسبوقة تتمثل بأسعار استثنائية تراوح ما بين 50 دولاراً أميركياً لليلة الواحدة في فندق شيراتون ميرامار الجونة في البحر الأحمر و96 دولاراً أميركياً في "شيراتون كورال بيجش بيروت".

ويعتبر مدير إدارة التسويق في المجموعة لأفريقيا والشرق الأوسط جبريل خشييشان، أن السائح العربي يأتون في مقدمة زلاء فنادق ستاروود في كل من أوروبا، أميركا والشرق الأقصى ويفضلون الإقامة

خارجها. وهكذا وضعنا خططنا التسويقية وبشكل ستراتيجي لتوجيه العروض Promotional packages لتنشيط المبيعات للسائح العربي بالدرجة الأولى. وتابع سعد: "من ضمن العروض للفترة الحالية لدينا "عطلات نهاية الأسبوع بلا حدود" السارية حتى 30 نيسان/أبريل 2005، ويشتمل العرض عدداً من المزايا واليالي الإضافية للإقامة للمواطنين وتحتدي للعائلات تصل إلى 4 ليال وتشمل هذه العروض التمتع بالإقامة في غرفة مزدوجة تشمل وجبة للأطغال تحت 17 عاماً وفي حال المعاملة الكبيرة تثال حسماً بنسبة 50 في المئة على الغرفة الثانية".

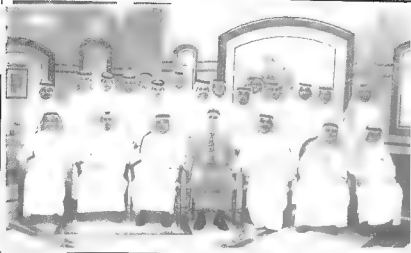
وعن التوسع الحاصل مؤخراً أشارت سعد إلى أنه "تم افتتاح فندق في تونس العاصمة علماً أنه لدينا فندق شيراتون الحمامات في تونس منذ 25 سنة ولكن لم يكن لدينا فندق في المدينة". وتعتبر سعد افتتاح فندق العاصمة كان "ستراتيجياً إذ أن "ستاروود" لديها فنادق في كل مدينة في الشرق الأوسط باستثناء تونس". وكذلك تم افتتاح فندق شيراتون في كيب تاون في جنوب أفريقيا ويشكل ثالث فندق للمجموعة موجود هناك، إضافة إلى أنه تم افتتاح فندق الفوربوينتس مؤخراً في الكويت، وسيتم خلال هذه السنة الافتتاح الرسمي لفندق صيدنايا في سورية ويلييه في الأخير من السنة نفسها افتتاح "الفوربوينتس" في بيروت.






ROYAL JORDANIAN
الملكية الأردنية

قصر دلمبهجة
تركيا



فندق مريديان مكة يؤهل كوادر محلية

تحتك إدارة مريديان مكة على تنظيم دورات تأهيلية وتدريبية للكوادر الوطنية العاملة في فنادقها في مكة المكرمة، بهدف توفير الكوادر والعمال المحلية.

وقال عبد القادر حنفي، المدير العام للفندق، أنه أمكن خلال فترة وجيزة تدريب أكثر من 40 متقدماً سعودياً تم توظيفهم في إدارات مختلفة.

حنفي يتوسط الكوادر الوطنية

2003، إلى 300 ألف متوقعة في نهاية العام الحالي، أي بزيادة 15 في المئة عن العام الماضي.

وتأتي هذه التوقعات مراقبة مع التسهيلات الجديدة في مجال تأشيرات الدخول، حيث بات الزوار الخليجيون إلى سويسرا يستطيعون استخدام إقامات التأشيرة السويسرية أو التأشيرة الخاصة بدول الاتحاد الأوروبي، على الرغم من أن سويسرا ليست عضواً في الاتحاد. كما ذكر أيضاً أن أكثر من 40 منتججاً سياحياً سويسرياً اتخذت إجراءات فطت بتقسيم مرافقها إلى قسم للنساء وآخر للرجال احتراماً لمشاعر الخليجين وتلبية لرغباتهم.

توفيق علي، ممثل هيئة السياحة السويسرية في دول مجلس التعاون الخليجي قال: "إن الطبيعة الجبلية والبحيرات الخلابة تعتبر نقطة جذب بديهية للسياح المقيمين في بيئة تتميز بطابع صحراوي، وهذا الاختلاف في الطبيعة يضمن على المعطلات السياحية متعة خاصة، حتى الذين يأتون من دول أوروبية أخرى، ولا غرابة في أن يجد السياح العرب في سويسرا وجهتهم المفضلة".



توفيق علي

حملة سويسرية لجذب السياح الخليجين

تقوم هيئة السياحة السويسرية حملة تسويقية في منطقة الخليج تهدف إلى جذب المزيد من السياح العرب. ويقوم وفد يمثل هيئة السياحة السويسرية، بجولة في المنطقة تستمر 10 أيام وتشمل: الكويت، أبو ظبي، دبي، الرياض وجده، يلتقي خلالها أعضاء الوفد مسؤولي قطاع السياحة والسفر ورجال الصحافة، إضافة إلى كبار الشخصيات ورجال الأعمال.

ونكرت الهيئة أن عدد السياح من منطقة الشرق الأوسط تضاعف منذ العام 1999، من 150 ألف ليلة، إلى 260 ألفاً في العام

صديق مستشاراً لفنادق رافلز العالمية



سني سوربون في سبب

ليتلوا بآرائهم عما يتطلع إليه الأطفال من خدمات خاصة وماكولات مفضلة إلى جانب الألعاب الحديثة وبرامج الترفيه. الأمر الذي يساهم مهمة الأهل ويساعدهم على انتقاء فنادق ومنتجعات رافلز. أمّا بالنسبة لنزلاء فنادق رافلز حول العالم، فسيجدون الإحساس في كونهم في منزل راق معاطين بفرق مدرب يتقن الخدمة ويجيد معرفة متطلبات كل نزيل.

تم تعيين نادر حسين صديق مستشاراً لجموعة فنادق ومنتجعات "رافلز" العالمية لتطوير المبيعات والتسويق في المنطقة العربية. وكان صديق شغل منصب مدير عام "سويس أبن" في السعودية واليمن سابقاً، وسيؤتي صديق بالتعاون مع فريق عمل نشر المعلومات المفصلة عن المجموعة وترويج الجمهور ووكلاء السفر والسياحة خصوصاً في دول مجلس التعاون الخليجي بالمنتجات والخدمات التي تقدمها سلسلة فنادق رافلز.

ومجموعة رافلز تركز بصورة مستمرة على الأفكار والمستجدات الحديثة ذات الأبعاد التي تعود بالفائدة على النزلاء. وعلى سبيل المثال، قامت المجموعة بإنشاء "مجلس الأطفال الاستشاري" الذي يضم 13 طفال تراوح أعمارهم ما بين 7 و15 عاماً



Arab World Travel and Tourism Exchange

October 7-10, 2004 BIEL, Beirut

For Business. Think Tourism. Step Forward

AWTTE 7
2004



Organized by:



Official Magazine

Middle East
Travel

Al-Iktissad Wal-Aamal Group

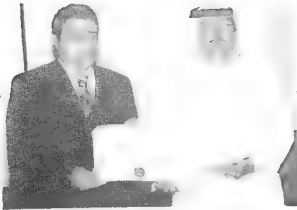
LEBANON: PO Box 113-6194 Hamra, Beirut 1103 2100; Tel: 961 1 780200, 799911 Fax: 961 1 780206/7

SAUDI ARABIA: PO Box 5157 Riyadh 11422; Tel: 966 1 4778624 5 4401367 Fax: 966 1 4784946

UNITED ARAB EMIRATES: P.O.Box 55034 Dubai; Tel: 971 4 2941441 Fax: 971 4 2941035

Web Site: <http://www.iktissad.com>

E-mail: awtte@iktissad.com



العقيد مهدي يسلم الجائزة إلى العريضي

وقال العريضي أنَّ إصدار الكتيّب هو صورة من التعاون بين القطاعين العام والخاص في مجال الترويج السياحي للإمارة.

شرطة دبي تكزم "ألفا تورز"

شركة "ألفا تورز" حظيت بتكريم شرطة دبي تقديراً لتعاونها الدائم في برامج الأمن السياحي، وخصوصاً في إصدار الكتيّب الذي أعدته شرطة دبي، ويضمن إرشادات أساسية للسائح في دبي. والمناصفة استقبل العقيد عبد الجليل محمد مهدي مدير عام "ألفا تورز" غسان العريضي وسلمه شهادة تقدير نيابة عن قائد الشرطة.

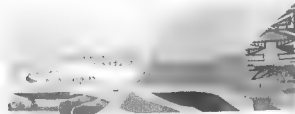
افتتاح قاعة الراية للحفلات في الكويت

افتتحت كل من شركة الصالحيه العقارية و"ماريوت العالمية" قاعة الراية للحفلات، في موقع مثالي يقع في قلب مدينة الكويت. تبلغ مساحة "قاعة الراية"، التي تعتبر الأكبر في الكويت، نحو 1,500 متر مربع، وتستوعب أكثر من 1200 شخص في حفلات الأعراس ونحو 1950 شخصاً في حفلات الاستقبال، إضافة إلى

مواقف للسيارات تتسع لنحو 1500 سيارة. جُهزت القاعة بأحدث التقنيات وأفضل الديكورات، وهي تضم مطبخاً كبيراً يديره فريق من الطهاة لتقديم الخدمة الأكبر للناسبات.

وقال مدير عام ماريوت في الكويت توماس بيونر: "إنَّ جهوداً كبيرة بذلت لدراسة أدق التفاصيل واختيار أفضل التجهيزات وأدوات الطعام والخضيات". وأشاد بفرق عمل "الصالحيه العقارية" الذي تولى تصميم القاعة الرائعة قائلاً أنَّ النتائج جاءت "لتفوق جميع التوقعات".

"بريتيش ايرويز" ربع مليون مقعد اضافي



تعتمد شركة بريتيش ايرويز زيادة عدد المقاعد المتوفرة للعمافرين إلى مقاعد بعيدة بنحو ربع مليون مقعد خلال الصيف المقبل.

ويبلغ عدد المقاعد المضافة نحو 257 ألفاً ستكون متوفرة خلال أشهر الصيف على متن الرحلات للتوجيه إلى المقاصد المفضلة لقضاء العطلة مثل لوس أنجلوس، هونغ كونغ، كايب تاون، مكسيكو، بوينس آيرس وديي. وتقوم الشركة بإضافة 18 ألف مقعد هذا الصيف إلى رحلاتها المتوجهة إلى مدينة كايب تاون وذلك من خلال وضع طائرات أكبر حجماً على خط لندن - كايب تاون، كما أعلنت الشركة عن رحلتين إضافيتين أسبوعياً إلى نايروبي ورحلة إضافية واحدة أسبوعياً إلى بوينس آيرس.

ورفعت الشركة عدد رحلاتها بين لندن ولوس أنجلوس من 14 إلى 17 رحلة أسبوعياً، وأضافت رحلتين إلى عدد رحلاتها الأسبوعية إلى العاصمة المكسيكية حيث يبلغ عدد هذه الرحلات 5 رحلات أسبوعياً.

انتركونتيننتال توسع تواجدتها الإقليمي



عريس موليني

أعلنت مجموعة فنادق انتركونتيننتال عن مرحلة تطوير لتتميز وتوسع بقعة تواجدتها في الشرق الأوسط وأفريقيا، لتصل إلى 80 فندقاً ومنتجعات في غضون السنوات الثلاث المقبلة. وستكشف المجموعة النقاب خلال معرض سوق المسفر العربي الذي سيقام في دبي الشهر الجاري من خمسة فنادق ومنتجعات جديدة قيد التشييد والظهور، ومنشآت أخرى قيد الدراسة والتخطيط، إضافة إلى عدد من المشاريع الجديدة.

وقال رئيس العمليات في مجموعة انتركونتيننتال للمشرق الأوسط وأفريقيا عريس موليني، نطلع لافتتاح المزيد من فنادق انتركونتيننتال وهوليداي إن في الدول التي توجد فيها فنادقنا وغيرها من الأسواق الجديدة. ويذكر أن منتجعات انتركونتيننتال ايو سوما البحر الأحمر، أصبح المنشأة رقم 72 تديرها المجموعة في المنطقة. ومن جهة أخرى يستعد منتج كراون بلازا صلالة لاستقبال ضيوفه بعد أن تم تشييده. كما افتتحت المجموعة فندق انتركونتيننتال الفاخرة في نهاية شهر نيسان/أبريل الماضي، وأعلنت عن افتتاح منتج هوليداي إن جديد في طابا بمصر نهاية العام الجاري، وتواصل تطوير منشآت هوليداي إن أخرى في كل من القاهرة والأردن.

أعرق خبرة أحدث أسطول

نستقبلكم على متن طائرتنا الجديدة أرباص A321-200 و A330-200 المجهزة بأرغى وسائل الرفاهية والراحة، والتي روعيت في تصميمها أدق التفاصيل. كما أننا اليوم أول شركة طيران في منطقة الشرق الأوسط والخليج العربي تطلق النظام الفيديو الرقمي المستقل لكل مسافر، في مقصورتي الدرجة السياحية و«درجة سيدر». عرافتنا ودفء الضيافة اللبنانية تحلّان اليوم بأجنحة جديدة، لتكون لكم مع خطوطنا أمتع الرحلات.

اتصل بوكيل سفرك، أو بطيران الشرق الأوسط على الرقم ٠١/٦٢٩٩٩٩٩ www.mea.com.lb



MEAL

اختبر الفرق

عضو اللجنة التنفيذية في مجموعة "أكسا" الفرنسية:

التوسع في المنطقة من خلال شركاء أقوياء



جان-ريمون أبا

كشف عضو اللجنة التنفيذية في مجموعة "أكسا" الفرنسية والرئيس التنفيذي لأكسا-إسبانيا ومنطقة حوض البحر الأبيض المتوسط والشرق الأوسط وجنوب أميركا جان-ريمون أبا Jean-Raymond Abat عن مشاريع توسعية تتضمن عمليات شراء وتوسع في منطقة حوض البحر المتوسط، وعن الإشراف على الانتهاء من توقيع اتفاقية شراكة مع إحدى شركات الفئة الأولى في السعودية لمباشرة نشاطها فور صدور قانون التأمين.

وتعتبر مجموعة "أكسا" إحدى أكبر المجموعات التأمينية والمالية في العالم مع مجموع إيرادات تبلغ 71,6 مليار يورو في العام 2003.

"الاقتصاد والأعمال" التقت أبا في هذا الحوار:

ببروت - برت دكاش

■ كيف تتوزع فروع مجموعة أكسا للتأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وحوض البحر المتوسط ككل، وما هو حجم أعمال هذه الفروع؟

□ نحن متواجدون في لبنان والملكة العربية السعودية والبحرين وكذلك في الإمارات العربية المتحدة. ويبلغ حجم أعمال هذه الفروع 100 مليون دولار. وذلك رقم متواضع نسبياً لكننا مقتنعون بإمكانية تطوير أعمالنا في هذه المنطقة من خلال التحالف مع شركاء أقوياء ووضع سياسة عمل على المدى المتوسط والبعيد. وتستند المجموعة في قناعتها تلك إلى تواجدها الجيد في منطقة حوض المتوسط، والشرق الأوسط وبنول الخليج، ما يمكنها من التطور وزيادة الإيرادات والأرباح.

وفي أفريقيا الشمالية، لدينا فرع في المغرب مع شريك محلي. وهي شركة مهمة جداً إذ يقدر حجم أعمالها بنحو 500 مليون يورو. ولدينا مساهمة كذلك في تونس. وفي الجهة الأخرى من حوض البحر المتوسط، تعتبر "أكسا" الشركة الأولى في تركيا حيث لدينا تواجد قوي. وأن نكون الرقم واحد في تركيا مهم جداً بالنسبة إلينا خصوصاً إذا تمكنت الأخيرة من الدخول إلى المجموعة الأوروبية. وتعتبر منطقة حوض البحر المتوسط بالنسبة إلينا قلب تطوير قوي، مع

العلم أن إيطاليا وإسبانيا والبرتغال لديها أهم شركات تابعة للمجموعة في منطقة المتوسط مع حجم أعمال يبلغ 3 مليارات يورو.

■ ما هي برأيكم أسواق التأمين الواعدة في المنطقة؟

□ لبنان، والأردن، والملكة العربية السعودية والإمارات هي أسواق مهمة. وبالتأكيد قد تكون سورية حيث لم نستثمر بعد سوفاً مهمة أيضاً. وأعتقد أن العراق يمكن أن يشكل في المستقبل فاطرة التأمين في منطقة الشرق الأوسط لأن كل شيء فيه بحاجة إلى البناء وإعادة البناء وبالتالي يزخر بإمكانات هائلة. وإنه لن حسن حظ الشرق الأوسط إذا تمكن العراق من الاستقرار، وهذا ما نأمل.

قنوات توزيع جديدة

■ يقال إن دخولكم السوق اللبنانية هو للتوسيع منها باتجاه الأسواق المجاورة، ما مدى صحة ذلك أم أنكم تعتزمون الدخول مع شركاء محليين؟

□ كل شيء رهن بالقوانين المحلية في كل بلد. بالنسبة للعراق وسورية يمكننا ربما العمل مع شركاء يعرفون جيداً الأسواق المحلية ويفتحون لنا أبواب الإدارات ويتعمقون بمصادقية أمام السلطات في بلدانهم. وبالطبع إذا أصبح لبنان ذا بخية قوية في المستقبل قد يشكل قلب ارتكاز

ودعم مهم لنا.

أما على المستوى المالي، فلدينا رؤية شاملة إذ يمكننا جداً تصور قواعد إدارة مشتركة. هناك بعض الأمور البسيطة بالنسبة لشركة التأمين حيث بالإمكان توحيدهما في إطار مشترك لخدمة المنطقة. لكن طبعاً يستلزم ذلك في البداية تطوير ثقافة كل بلد لتتمكن من التوصل إلى نقاط مشتركة.

■ أشرت إلى سياسة خاصة بالمنطقة على الدينين المتوسط والبعيد، ما هي أهم ركائز هذه السياسة؟

□ نسعى لاعتماد سياسة تحقق النمو مع معتدل أرباح مرتفع في كافة فروع التأمين سواء التقليدية أم الحياة والادخار. ويعكس ذلك توجه المجموعة على المستوى العالمي، حيث تسمى "أكسا" إلى تحسين ما نسميه العملية المالية بشموليتها، ومواكبة الزبائن في مراحل تطوهم كافة المجالات والأماكن التي يمكن أن تبرز لديهم حاجة للتأمين والمساعدة. ورغم أن المصاريف لا تدخل في صلب عملنا ولم يكن علينا حتى عقد شراكات معها، لكن ليس هناك ما يمنع عقد اتفاقات توزيع معها. إننا منفتحون ولدينا القدرة من خلال شبكاتنا على تطوير حزمة متكاملة من المنتجات تشمل الادخار وتأمينات الحياة والتأمين التقليدي.

وأعتقد أن منطقة الشرق الأوسط وبلدان الخليج بدأت تتجه للصيغ الجديدة التي تفتحها اليوم شركات التأمين مثل اعتماد

الصارف في عمليات تسويق التأمين من خلال التأمين عبر الصرافة وللمينا توجه بهذا الخصوص في المنطقة.

التأمين الإسلامي

■ ماذا عن التأمين الإسلامي الذي يشهد نمواً مطرداً في المنطقة؟ وهل لديك مشاريع بهذا الخصوص؟

□ على صعيد منتجات التأمين الإسلامية فهي منتجات محترمة ومهمة. وعملية إعادة توزيع جزء من الأرباح المحقة أو تقريباً كل الأرباح هو أمر منطقي بالنسبة إلينا وهذا ما نقوم به إلى حد ما في عدد من البلدان الأوروبية.

وقد اشرفنا على إنجاز شراكة مع إحدى شركات الخطة الأولى في السوق السعودية وننتظر صدور قانون التأمين الجديد لنباشر نشاطنا. وكجموعة نقل أمية خاصة على أن يكون لدينا شركاء أقوياء في الدول التي ستمارس فيها نشاطنا.

■ بحكم تواجدهم في المنطقة، هل أصبحت أسواق التأمين في المنطقة ناضجة سواء على مستوى التشريع أو أداء الشركات، والعناصر البشرية وغيرها؟ وما هو المطلوب لتطوير قطاع التأمين فيها؟

□ صدرت في عدد من دول المنطقة قوانين خاصة بالتأمين. واعتقد أن أي قانون يجب أن يتطور باستمرار، وهذا الأمر يخلق أيضاً على أوروبا، معاً من حماية أصحاب المخدرات والمستهلكين وأيضاً شركات التأمين أمر واجب، إنما يقرض للمقابل مراعاة أن لا تصيب القوانين حاجزاً يعيق العمل وتؤدي إلى شل القطاع. فلا بد من وجود الحرية للفرد بالتأمين والتربية. والمطلوب وجود بنية تحتية صلبة في

قطاع التأمين تتمثل في شركات تأمين قوية تدار بطريقة جيدة مع قدرات مالية كبيرة وكذلك ضمانات مالية من الدرجة الأولى. وقطاع التأمين ليس قطاعاً قصير المدى، وعندما أسست مجموعة "أكسا" في المنطقة كانت أهدافنا طويلة المدى، ونأمل أن نتحسّن من أظهار قوة "أكسا" الحقيقية، على مستوى الفحريات الفنية والإدارية مع اعتمادنا بقوة على شركائنا المحليين. وأعتقد أن ما نحتاج إليه لتحقيق النجاح، هو خليط من الواجبات التي تكون شركة التأمين إلى جانب إدارة جيدة وتوافر العناصر البشرية المؤهلة.

■ لكن توجد منافسة قوية في لبنان والمنطقة خصوصاً في فرع الحياة متعلّقة بمجموعي AGF-Alliance وإميركان

لايف، كيف تواجهون هذه المنافسة؟

□ نحن نحترم عامل المنافسة، وجميع الشركات تطمح لأن تكون الأفضل. ونحن نعمل كجميع بهدف التطور واعتقد أن كل شركة تأمين تصب جهودها لتحقيق هدفها بأساليبها الخاصة وبإرادتها وتطور في المقابل استراتيجية عمل نظيفة. ومن للمك أن هاتين المجموعتين مهمتان جداً وعملنا بطريقة جيدة حتى الآن. ربما نكون أتينا متأخرين قليلاً إلى لبنان في مجال التأمين على الحياة والأضرار، إنما اعتبر هذا بمثابة تحدٍ يشجعنا على العمل. ولأنه لا توجد ملكية فكرية في التأمين، فكل شيء يمكن نقله في ظل توافر العناصر البشرية اللازمة. ونحن نقف تماماً بفرقنا العامل في لبنان. وبإستقامتنا أن تصبح شركة ذات تواجد قوي في السوق.



نسعى لخلق قواعد إدارة شركة لخدمة المنطقة



القوانين يجب أن لا تتحول إلى عائق يشل القطاع



■ ... ما هي الفترة للوقعة لذلك؟

□ تأمل أن نمثل ذلك بسرعة. لا توجد معجزات بل عمل بؤوب لتحزين وجونا وبناء سمعة جيدة في السوق. وسنمنح أنفسنا مدة ثلاث سنوات لنحصل على دور مهم في لبنان ألق في سوق الاضرار.

وعلى الرغم من نجاحنا في تحقيق حجم أعمال كبير، لكن نرى ذلك أقل من الامكانيات ونعمل لتحقيق مزيد من النمو الذي سيأتي بداية من الداخل، من قدرة شبكات التوزيع ومن وسطاء وكلاء عامين وكذلك من خلال عود توزيع مع البنوك والمؤسسات المالية.

■ واعتقد أنه لدينا معرفة وقدره إكتتابية على مستوى فرق عملنا لشل موقع متقدم على مستوى الشركات والمصانع الصغيرة والمتوسطة والكبيرة. نحن موجودون ونعتمد الاستثمار على مستوى تأمين المجموعات، والسيارات، والسكن والتأمينات الشخصية والتي حققنا من خلالها نتائج مرضية. إنما أكرر هذا غير كاف ويمكننا أن نكون الأفضل وسنكون كذلك.

وادي الياس

■ شهدت إيرادات "أكسا" تراجعاً في العام 2003، ما هي أهم أسباب هذا التراجع وخطة المجموعة لمواجهة؟

□ لم يكن خبط العام 2003 بل مرزنا بمستويات صعبة جداً ككل المؤسسات المالية منذ العام 2000-2001 عندما هبطت أسواق وأسعار فئقة شركات التكنولوجيا. وأسوء الحظ، تزامن ذلك مع عدم الاستقرار السياسي في العالم مع كل هذه الأحداث المؤللة التي عرفناها، الأمر دفع المؤسسات المالية إلى الحاربه على كل الجبهات. كما أن انخفاض معدلات الفوائد لم يؤثر لنا منتجاً مالية مهمة، حيث سعت كل المجموعات الكبيرة إلى ترتيب أوضاعها الداخلية لتخسّن الإدارة. ومجموعة أكسا ربما لديها هذه القدرة بين المجموعات الكبرى، فمن نمتل المرتبة الأولى أو الثانية على المستوى العالمي سواء إذا أخذنا "البايز" ونعتقد أن لدينا قدرة كبيرة على مستوى الإدارة مكتنزة بسرعة ليس فقط من تنظيم أعمالنا. وحسب بل خفض تكاليف بنحو 1,4 مليار يورو في عامين ونصف العام وهذا مبلغ ضخم.

وفي العام 2003 شهدت أسهم المجموعة ارتفاعاً بطريقة ملفتة بزوات بأكثر من 40 في المئة واعتبر ذلك معدلاً كبيراً. ومنذ مطلع العام الحالي تخفط قيمة أسهم المجموعة بكثير قيمة أوروستوك Eurostock لقطاع التأمين، ما يعني أن المحللين للتأمين راضون جداً من قدرتنا على النهوض من جديد. والصلابة المالية التي حققناها هي البرهان على أننا نوجدنا في تجاوزه "درة وادي الياس" التي أطلقت على المنطقة الثلاث الماضية وذلك من دون الحاجة لإصدار أسهم جديدة لزيادة رأس المال بعكس عدد من كبريات شركات التأمين وإعادة التأمين. لقد كانت لدينا الوسائل والقدرات والمعرفة لنعود من جديد أحد الرؤاد في السوق العالمية.

■ واليوم "أكسا" هي أول مجموعة تعيد إحياء سياسة التوسع من خلال توقيع اتفاق مع "موني" وهو أحد أهم مؤرخي التأمين في الولايات المتحدة لمباشرة العمل في الأسواق المحلية. كما لدينا أيضاً مشاريع شراء ونمؤ خارجي مهمة جداً في منطقة حوض البحر المتوسط. وأظن أننا إحدى المجموعات المدرة بشكل جيد في العالم في صناعة التأمين ولا تزال لدينا مجالات تقدم مذهلة. ■



ياسر البحارنة

و"إعادة التأمين المصرية".

4 في المئة حصة "أريج"

وكشف البحارنة استناداً إلى تقرير أعدته "أريج" عن سوق التأمين العربية في العام 2002 والذي سيتم نشره قريباً، أنَّ حجم أقساط فرع الممتلكات يقدر بنحو 2,190 مليون دولار في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ويمثل 35 في المئة من إجمالي أقساط السوق، وفي وقت يقدر بنحو 2,568 مليون دولار والذي تبلغ حصة "أريج" منها (في كل الفروع) نحو 4 في المئة. وأفاد البحارنة أنَّ التأمينات الشخصية بشكل عام لا تزال تحتاج إلى تطوير لإمكاناتها الحقيقية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؛ وهذا بالطبع يستلزم وقتاً، إنما على الأقل يمكنه أن يجهد الضغف عن الأخطار الصناعية العالية التنافسية. كما أنَّ هناك أيضاً طلباً متزايداً على منتجات التكافل لتلبية احتياجات هذا الفرع الذي يشهد نمواً حقيقياً.

وأضاف أنَّ "منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا تستثمر بكونها جاذبة للهوالة للعديد من المتأثرين بالمنطقة والذين لديهم تقديرات حقيقية لإمكانات النمو الفعلية وتوقعات الربحية فيها. من هنا بدأت المنطقة تشهد عمليات انضمام وعلى الشركات الأخرى أن تنهض بشكل أفضل لجني المنافع انطلاقاً من قرارها ختم المنطقة".

يذكر أن العام 2003 كما أشار تقريره سيعمل يعتبر من السنوات المكلفة على شركات التأمين لجهة الخسائر. وهناك مؤشرات قوية أن الاتجاه التصاعدي للخسائر بالمليارات سيستمر وأرقام العام الماضي تؤكد ذلك. ومن بين ما يبد على ذلك أيضاً على سبيل المثال زيادة معدلات المناطق الحاصولة بالسكان بنسبة كبيرة وتطور المناطق ذات المخاطر العالية. ■

18 مليار دولار خسائر تأمين الممتلكات عالمياً "أريج": الخسائر العربية محدودة

تأثر غير مباشر

وأوضح البحارنة، في وقت لم يلخص فيه التقرير أية خسائر في منطقة الشرق الأوسط، أنَّ "منطقتي الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لم تتأثرا على مر التاريخ بخسائر كبيرة، إلا أنه من خلال سلسلة إعادة التأمين، من المحال ألا يكون هناك أثر على المنطقة، ولو بمعدل أدنى منه عن الأسواق العالمية ومن دون أن تكون المنطقة للساهم الرئيسي في هذه الخسائر". ويعتبر أبرز اللاعبين في إعادة تأمين الممتلكات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا مجموعة ميونخري الألمانية، للمجموعة السويسرية لإعادة التأمين -سويسري، مجموعة الأليانز، "سكوري"، "كونفوريوم"، Converium، "ساندوفاي"، للمجموعة الأمريكية الدولية AIG و"لوينز". ويعمل بعض هؤلاء اللاعبين بصورة أساسية على العقود الاختيارية، في حين يركز البعض الآخر على العقود التفاضلية Treaty business، إلى جانب عدد من اللاعبين الإقليميين النشيطين في مجال إعادة مبيعاتهم "أريج"، "كراست"، "التأمين العربية"، "كويت ري"،

وقال منير إمارة التأمين لدى المجموعة العربية للتأمين "أريج" ياسر البحارنة لـ الاقتصاد والأعمال أنَّ معددي التأمين الحاليين لا يكون خيار سوى إعادة الرسالة لتعويض الخسائر الجديدة في فرع الممتلكات الناجمة عن الكوارث الطبيعية والبشرية التي ناهزت 18 مليار دولار، كما أظهر تقريره سيعمل للعام 2003 الصادر عن مجموعة إعادة التأمين السويسرية "سويس ري".

وأشار البحارنة إلى أن خفض الكلفة وزيادة مستويات الأقساط من شأنهما أن يؤديا إلى زيادة تنديجية في رأس المال، لأننا إلى أن معظم معددي التأمين اتخذوا إجراءات مماثلة للحفاظ على قدرتهم التنافسية. وبالنسبة للتقرير على أن حجم الخسائر في فرع الممتلكات والتي نجم أكثر من طفيها عن الزلازل وأوت بحجم 60 ألف شخص حول العالم ناهزت قيمة خسائرها المالية 70 مليار دولار، وسجلت كل من أوروبا الشرقية والغربية أعلى نسبة خسائر اقتصادية في حين سجلت أعلى نسبة خسائر ماثلة ناتجة عن كوارث بشرية في الولايات المتحدة وقدرت بنحو 12 مليار دولار.

بعد لبنان وتونس

"أريج" تنسحب من "أجيح"

أعلنت المجموعة العربية للتأمين "أريج" عن بيع 65.4 في المئة من حصتها في المجموعة العربية الأردنية للتأمين "أجيح" (AJIG) لمجموعة من رجال الأعمال الأردنيين مقابل احتفاظها بنسبة 10 في المئة من الأسهم فقط.

ويتمتع المستثمرون الجدد في المجموعة لتفعيل موقعهم في سوق التأمين الأردنية، وقال رئيس مجلس إدارة أجيح جواد حديد بأن "أجيح" هي الركيزة الأساسية لتحقيق الهدف المنشود، إن تلك محفظة أعمال مالية ومربحة، ولا تواجه أية مشاكل قانونية، موجوداتها العالية من السيولة، إضافة إلى عناصر بشرية وأنظمة ممتازة.

ورحب عضو مجلس الإدارة أسامة باحفاظ "أريج" بنسبة 10 في المئة من أسهم "أجيح". واعتبر أن سهولة الوصول إلى أسواق إعادة التأمين، وعملية الاكتتاب الفعالة ومهارات تطوير المنتج وسهولة طوية من الخبرة في التأمين هي منافع ملموسة سيترتبها لعملية التخليص. وتلندرج هذه الخطوة بالنسبة لـ "أريج" في إطار استراتيجية تنظيم العمليات والتركيز على تطوير قسم أعمال إعادة التأمين. وأعرب الرئيس التنفيذي للمجموعة العربية للتأمين أونو كروغر عن ارتياحه لتنتيجة البحوث والدراسة القصيرة التي استلزمها عملية تحويل الأسهم؛ معتبراً أنَّ هذه المرحلة "غالباً ما تكون حساسة بطبيعتها ويمكنه أن تحقيق العمليات والواقع أن كل الأرقام تسبقوا بنجاح في مجلس إدارة "أجيح" ما ساعد بالتأكيد على نجاح العملية". وأكد قاعته أنه من خلال "عدم التمكن الجهد لـ "أجيح" تستمكن الشركة حقاً من احتلال موقع متقدم بين الشركات الخمسة الأولى العاملة في سوق التأمين الأردنية.

Stop reading about the top names in the Asian Telecoms Industry.

Meet them.



**ITU TELECOM
ASIA2004**
Busan, Korea
7-11 September

From September 7 to 11 2004, Asia's leading names in telecommunications and ICT will be converging upon Busan, Korea, for ITU Telecom Asia 2004. This unique exhibition and forum for the Asian telecoms industry provides the only opportunity to network, forge partnerships, share insights and do business with leading players from both Industry and government. Join them, and help shape Asia's telecommunications landscape of tomorrow. Join the top names people will be reading about at ITU Telecom Asia 2004. **ASIA LEADING THE FUTURE.** www.itu.int/asia2004



Hosted by
the Republic
of Korea

Helping the world communicate

TELECOM 

عبر شركتين للتأمينات العامة وتأمينات الحياة آليانز العالمية تتحول للعمل المباشر في مصر

القاهرة - الاقتصاد والأعمال



بشار سوارس



علاء كامل



يونس ميكايف

بدأت مجموعة "آليانز" العالمية للتأمين مطلع نيسان/أبريل الماضي تنفيذ أولى خطوات استراتيجية الجديدة القاضية بالتحول إلى العمل المباشر في السوق المصرية وتغيير أسماء الشركتين المملوكتين لها من "العربية الدولية للتأمين" و"العربية الدولية لتأمينات الحياة" إلى "آليانز مصر للتأمين" و"آليانز مصر لتأمينات الحياة". وتستهدف هذه الخطوة تعزيز تواجد

المجموعة العالمية في سوق تحقق أعلى معدلات نمو في قطاع التأمين بالنطقة - خصوصاً تأمينات الحياة - واستعداداً للاستحواذ على حصة من سوق المنتجات التأمينية الجديدة التي ستعود بنسبة تراوح بين 120 إلى 200 في المئة خلال السنوات العشر المقبلة، الأمر الذي يهدف لشغل المراكز بين شركات التأمين - خصوصاً الدولية منها - من هنا أطلقت "آليانز" العالمية - وهي مجموعة ألمانية الأصل تأسست في العام 1890، وتنتشر في 70 دولة وتقدم خدماتها لنحو 60 مليون عميل - استراتيجية جديدة في السوق المصرية والتي حملت شعار "خدمة العميل" أولاً والتي تقوم على تفعيل نواحي المجموعة بهدف الإستحواذ على المركز الأول في سوق تأمينات الحياة.

خطوة متوقعة

بناءً على ذلك - حسبما قال رئيس مجلس إدارة آليانز مصر يونس ميكايف - كان تغيير اسم الشركتين خطوة متوقعة ستسمح بربط الشركتين بالمجموعة الأم في تحت مظلة واحدة من أكبر الكيانات المتخصصة في تقديم الخدمات المالية والتأمينية في العالم، وستضعهما أيضاً تحت إدارة AGF وهي الشركة الرائدة في مجال التأمين في فرنسا ولديها تواجد عالمي في أكثر

ونسبة 48,5 في المئة من خدمات تأمينات الحياة والصحة.

ثلاثة محاور

ويكشف رئيس قسم المبيعات في الشركة بشار سوارس عن ملامح استراتيجية العمل الجديدة لآليانز مصر، بقوله إنها تقوم على ثلاثة محاور رئيسية للعمل وهي: توفير الحماية عبر منتجات تأمين الممتلكات والحوادث وخدمات التأمين الصحي ثم استثمار وإدارة الأصول والأموال، ويتم ذلك عبر خطة لتعزيز المركز الريادي للشركة في مجال التأمين على الحياة والصحة وزيادة حجم الأصول من طريق خلق وتنمية شبكة قوية للتوزيع.

من هنا كان لابد من اقتحام مجال خدمات التأمين البنكية حيث بدأت الشركة في تنفيذ خطة بهذا الشأن اعتباراً من العام 2001 للاستفادة من التوسع الجغرافي لشبكة الصارف العاملة في مصر ومساعدة البنوك في تقديم حزمة متكاملة من الخدمات المالية والتأمينية لعملائها. وفي هذا الإطار نجحت الشركة في الوصول إلى شرائح جديدة من العملاء عبر توقيع إتفاقيات مع بنوك مصرية عدة.

التأمين والخصخصة

وحول مستقبل سوق التأمين المصرية

من 20 دولة. ويضيف يونس ميكايف إن "آليانز مصر" تأخذ على عاتقها مهمة تطوير قطاع التأمين المصري عن طريق تقديم حلول تأمينية غير مسبقة ومناسبة اعتماداً على زيادة طلب كل من الشركات المصرية والأفراد على الخدمات التأمينية.

نمو متواصل

وتتواجد "آليانز" العالمية في السوق المصرية منذ أكثر من 25 عاماً. وحسبما قال لـ"الاقتصاد والأعمال" العضو المنتدب لشركة "آليانز مصر" علاء كامل: "إن الشركة استطاعت عبر سنوات عملها من مضاعفة رأس مالها من الاحتياطيات وازادت حقوق مساهمها الأمر الذي ساهم في تعزيز الملاءة المالية للشركة. وقد بلغ حجم الأقساط التي حصلت عليها الشركة في العام 2003 نحو 58,2 مليون جنيه. ويتوقع علاء كامل أن يبلغ حجم الأقساط 110 ملايين في العام 2006. ويأتي هذا النمو على خلفية النمو الذي حققته المجموعة الأم عالمياً حيث تشير الأرقام إلى أن "آليانز" العالمية حققت صافي دخل في العام الماضي بلغ 43,4 مليار يورو وإجمالي المبيعات 42,3 ملياراً بينما تدير أصولاً قيمتها 996 مليار يورو. وتتوزع مصادر أقساط الشركة الأم بنسبة 51,5 في المئة من تأمين الممتلكات والحوادث

البحرين الوطنية القابضة: نمو 41,9 في المئة في الأقساط



❶ حققت مجموعة البحرين الوطنية القابضة ارتفاعاً في أرباحها الصافية للعام 2003 بلغ 2,2 مليون دينار بحريني أي بنسبة زيادة 14,2 في المئة مقارنة بالعام 2002. وجاء هذا النمو نتيجة لزيادة الأقساط والإدارة أفضل للوفائق والمطالبات.

وتّم خلال الجمعية العمومية العادية للشركة التي عقدت مؤخرًا توزيع أرباح نقدية على المساهمين بلغت 1,36 مليون دينار بحريني وتخصيص مبلغ 40 ألف دينار للتبرعات والهبات، إضافة إلى إقرار تمويل 221 ألف دينار إلى الاحتياطي القانوني 450 ألفاً إلى الاحتياطي العام. كما حققت المجموعة بفضل سياسة توزيع محافظتها الاستثمارية وتوزيع أصولها دخلاً استثمارياً بلغ نحو مليوني دينار أي بزيادة نسبتها 23 في المئة مقارنة بالعام 2002. ويبلغ الأرباح من أعمال الاستثمار بعد خصم المصروفات والإحتياجات إلى احتياطي صندوق التأمين على الحياة 1,77 مليون دينار بحريني. وأوضح الرئيس التنفيذي لـ "البحرين الوطنية القابضة" جمود الصوي بأن نتائج العام الماضي "عكست حرص الشركة على تقديم عوائد أفضل للمستثمرين وحملة الأسهم من خلال حسن إدارة رأس مال المجموعة وأصولها والتركيز على تقديم برامج ومشتجات تأمين متنوعة تلبي احتياجات الزبائن في مملكة البحرين". كما قامت المجموعة بإعادة هيكله الطاقم الإداري والقيادي وفتح فروع جديدة لها في مناطق عدة من مملكة البحرين. وهي كذلك تولي اهتماماً كبيراً بتطوير الموارد البشرية من خلال التدريب والتطوير. وفي إطار سياسة البحثة التي تتبناها المجموعة، تمّ في العام 2003 توظيف العديد من الكوادر الوطنية وباتت نسبة الموظفين من المواطنين تشكل 77 في المئة من إجمالي الموظفين. ■

وبلغ مجمل الأقساط المحققة في العام الماضي نحو 19 مليون دينار بحريني أي بمعدل نمو 14,1 في المئة مقارنة بالعام 2002. وشكّلت فروع التأمين على السيارات والحياة والصحة نسبة 41,9 في المئة من مجموع الأقساط المحققة في العام 2003 بينما استأثرت تأمينات الحريق والحوادث والتأمين البحري بنسبة 58,1 في المئة من إجمالي الأقساط. كما بلغ مجموع أقساط شركة البحرين الوطنية للتأمين التابعة للمجموعة 17,7 مليون دينار بحريني العام الماضي أي بنسبة زيادة 13,4 في المئة مقارنة بالعام 2002، فيما حققت شركة البحرين الوطنية للحياة أقساطاً إجمالية بلغت 1,34 مليون دينار بحريني أي بزيادة نسبتها 22,8 في المئة مقارنة بالعام 2002.

وقال رئيس مجلس إدارة المجموعة قاسم محمد فخر إن الشركة تمكنت العام الماضي من تحقيق نتائج إيجابية على الرغم من "أن سوق التأمين كانت صعبة والمنافسة كبيرة على الصعيدين المحلي والإقليمي. وأن المجموعة تعيد تشكيل ستراتيجيتها العامة وهي تسعى إلى تحقيق نمو ملموس في السنوات العشر المقبلة من خلال إعادة تحديد رؤيتها المستقبلية والعمل بجدّ على تحقيق أهدافها الطموحة". وأشار قاسم فخر إلى أن المجموعة أخذت على عاتقها الجمع بين الكفاءة العالمية في العمل والاختيار الواعي للمشروعات الشتركة، ما من شأنه تعزيز مكانة المجموعة كمؤسسة رائدة في تقديم الخدمات المالية والتأمينية المتميّزة على مستوى المنطقة. ■

بعد انطلاق قطار الخصخصة يقول رئيس مجلس إدارة "البانك مصر" يون ميكايف "أن خصخصة قطاع التأمين المصري محسومة وأن الهيئة المصرية للرقابة على التأمين أخذت عدداً من القرارات في هذا الشأن مثل السماح لرأس المال العربي والأجنبي بتملك أي حصة في شركة تأمين ومن دون حد أقصى وأيضاً أعطي لها الحق في الإدارة وما تلاها من خطوات مثل تحرير السوق من أية تعريفات. أما في ما يتعلق بخصخصة شركات التأمين المصرية المملوكة للحكومة "الشرق والأهلية ومصر للتأمين" فإن الحكومة أعلنت تأييدها لهذه السياسة ولكن لا أحد يعرف متى يبدأ التنفيذ ونعتقد أن هناك ترويح من الحكومة أخذين في الاعتبار أن هذه الشركات ذات أحجام كبيرة وتحتاج لإعداد دراسة كاملة.

وحول رؤيته لواقع السوق قال: "إن السوق المصرية في طور النمو ولكن حجم مشاركة قطاع التأمين مغاير بعدد السكان وأيضاً حجم الناتج القومي ما زال محدوداً جداً. ونحن نعتقد أن وجود عدد كبير من الشركات في مجالات التأمين المختلفة يساعد على زيادة الوعي التأميني يؤدي إلى زيادة حجم الأقساط بما يتلاءم مع حجم الناتج القومي.

وحول حجم مبيعات البانك في مصر حالياً ونسبة الزيادة المتوقعة قال إن إجمالي حجم الأقساط المكتسبة في البانك مصر خلال العام 2003 كانت 52 مليون جنيه لشركة تأمينات الحياة و62 مليوناً لشركة التأمينات العامة. وتبلغ نسبة النمو المتوقعة خلال الأعوام الثلاثة المقبلة نحو 350 في المئة في مجال تأمينات الحياة و100 في المئة في مجال التأمينات العامة.

توسع إقليمي

يرغم أن "البانك" العالمية تتواجد في أسواق عربية عدة تشمل حالياً الإمارات ولبنان والأردن والمملكة العربية السعودية ومجموعة من الدول الأفريقية، فإنها تسعى في المرحلة المقبلة إلى تعزيز هذا التواجد ودخول أسواق عربية جديدة وتنفيذ خطة توسع شاملة تركز إلى بناء شبكة تعاون إقليمي وتبادل الخدمات والاستثمارات بين الكيانات القائمة في الأسواق العربية تحت مظلة "البانك" بحيث تخلق الشركة ذراعاً تأمينية ضخمة في الأسواق العربية، يكون لها دور مؤثر في المستقبل. ■



محمد أبو اليزيد عبد الله

شركة تأمين مصرية قطرية مشتركة

افتتحت شركة التأمين الأهلية المصرية ومجموعة فيصل بن قاسم القطرية القابضة على إنشاء شركة تأمين مشتركة في دولة قطر.

تحمل الشركة اسم الشركة الأهلية المصرية القطرية للتأمين ومقرها الدوحة ويساهم الجانب القطري بحصة قدرها 60 في المئة من رأس المال، بينما تساهم شركة التأمين الأهلية المصرية بالنسبة الباقية.

وقال رئيس مجلس إدارة شركة التأمين الأهلية محمد أبو اليزيد عبد الله: "إن تأسيس الشركة الجديدة يأتي في إطار استراتيجية التأمين الأهلية التي تستهدف خروج قطاع التأمين المصري من النطاق المحلي إلى السوق الإقليمية الربية، مشيراً إلى تمويل فرع شركة التأمين الأهلية في المملكة العربية السعودية إلى شركة مساهمة سعودية مصرية تحمل اسم الشركة الأهلية المصرية السعودية للتأمين التعاوني ومقرها الرياض وذلك منذ العام 1998. وأوضح أنه تم التوصل إلى اتفاق مبدئي بين شركة التأمين الأهلية ومجموعة الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني على إنشاء مشروع سياحي فندقي في أسوان حيث تمتلك الشركة مساحة فضاء بأحد المواقع المتميزة في أسوان يمكن استغلاله لإقامة المشروع.



خيري سليم

بالتسوية لمعايير الإفصاح والشفافية في التعامل مع الجمهور وحماية حقوق حملة الوثائق وتحديد إجراءات ومواقف فسخ المنازعات والبت في شكاوى العملاء وتلبية كل مطالبهم من تغطيات تأمينية واستحداث وثائق جديدة. وقال سليم بأن الإصلاح يجب أن ينبع من الداخل والاستجابة إلى للتغيرات المحيطة مثل الإيجابية التي أظهرها قطاع التأمين تجاه موضوع الحوكمة ومعايير الإدارة الرشيدة، وهي ببساطة وضع أسس شايحة تحد من السلطات القلة الهيمينة على رأس المال وذلك لاتخاذ القرار بموضوعة تهدف إلى المصلحة الخاصة بنجاح المؤسسة والمتعلقة بإصدار القرار الرقم 157 للعام 2003 والخاص بتشكيل لجان الرقابة الداخلية داخل شركات التأمين والتي تختص برفع تقارير عن الأداء الداخلي للشركات.

اللقاء السنوي لشركات التأمين المصرية

دعا رئيس الهيئة المصرية للرقابة على التأمين خيري سليم إلى ضرورة توافر الثقة في أجهزة الإشراف والرقابة على الكيانات المالية التي تمثل عصب الاقتصاد القومي، مشيراً إلى أن أي تنمية اقتصادية تحتم تواجده سوق مال قوية تشمل البنوك والبورصة والتأمين. جاءت دعوة سليم خلال اللقاء السنوي الذي ينظمه معهد التأمين القانوني مع شركات التأمين في مصر، وتناول اللقاء مستقبل صناعة التأمين في ظل الأوضاع الراهنة والتحديات التي تواجهها نتيجة الأحداث العالمية، موضعاً بعض النقاط حول الحوكمة في قطاع التأمين ومكافحة غسل الأموال وقانون التأمين الإنشائي على السيارات ودور قطاع التأمين في التمويل العقاري. وأشار سليم إلى أنه انطلاقاً من عالمية صناعة التأمين لا بد من مواكبة أي جديد فيها والانفتاح على المعالم الخارجي وخصوصاً



سليمان محمد

التعاونية للتأمين تضاعف الإيرادات

حققت التعاونية للتأمين نموّاً في الأقساط المحصلة بلغ نحو 1,4 مليار ريال سعودي في العام 2003، بزيادة نسبتها 43 في المئة مقارنة بالعام 2002. وساهم في تحقيق هذه الزيادة ارتفاع

أقساط تأمين السيارات نتيجة فرض نظام تأمين الرخصة والتأمين على المركبات الأجنبية للمرة الأولى في المملكة.

وبلغت قيمة التعويضات التي سددتها الشركة العام الماضي 683 مليون ريال، بمعدل زيادة 47 في المئة. وعززت الشركة احتياطياتها الفنية لنصل إلى 619 مليون ريال مقابل 486 مليوناً في العام 2002 أي بنسبة زيادة 27 في المئة.

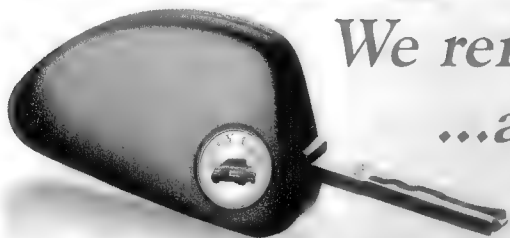
وسجل إجمالي الإيرادات ارتفاعاً وصل إلى 904 ملايين ريال بمعدل زيادة 97 في المئة مقارنة بالعام 2002. ولتوفت موجودات الشركة إلى 2 مليار ريال، أما إجمالي التكاليف فقد ارتفع بنسبة 81 في المئة مقارنة بالعام 2002 وبلغ 726 مليون ريال، وذلك نتيجة زيادة صافي المطالبات ومصروفات التشغيل بسبب التوسع في نشاط الشركة.

كما حققت الشركة أكبر فائض من عمليات

التأمين بلغ 169 مليون ريال. وقرر مجلس الإدارة، انطلاقاً من مبدأ للعمل التعاوني، إعادة مبلغ 18 مليون ريال إلى حملة الوثائق. في المقابل، تراجعت الأقساط تأمينات الطيران بنسبة 8,4 في المئة مقارنة بـ 2002 وأقساط التأمينات الهندسية بنسبة 2,9 في المئة. في حين ارتفعت قيمة الأقساط المحتفظ بها بنسبة 98 في المئة.

وتوه رئيس مجلس إدارة التعاونية للتأمين سليمان العميد بقرار مجلس الوزراء الصادر في تموز/ يوليو 2003 الخاص بنظام مراقبة شركات التأمين التعاوني. وقال إن أهميته في أنه "سعيد برسم خريطة السوق وبيمالج وضعا عسواثياً ظل قائماً لسنوات طويلة ويحدد ملامح صناعة التأمين السعودية".

من جهة أخرى، تناول تقرير الجمعية العمومية أهم الأنشطة والإنجازات التي حققتها الشركة في العام 2003 ولامع تطوير مفهوم البيئة الإلكترونية الذي يطبقه الشركة. إضافة إلى إطلاق وتطوير مجموعة من البرامج. وهي يصعد إطلاق برنامج خاص للتأمين على الرحلات التجارية وأخر لمعارض السيارات. كما تواصل تطبيق خططها الرامية إلى زيادة معدلات السعودة بحيث وصل معدل الموظفين السعوديين لديها إلى 73 في المئة للعام الماضي.



*We rent you
...a Care*

Main office Beirut, Lebanon Kalaa str., Al Oraifi Bldg., Ras Beirut
Phone: (01) 80 33 08 - 86 59 66 - 80 39 31 Fax: 961.1.86 85 67

Beirut International Airport Office
Phone: (01) 62 99 00 Fax: 961.1.62 97 99

E-mail: citycar@citycar.com.lb
<http://www.citycar.com.lb>

خاص ... خاص ... خاص

دخول العراق من بوابة الشمال

أعاد العديد من للمصارف العربية صياغة خطته لدخول السوق العراقية بسبب تصاعد الأحداث الأمنية وعدم وضوح الاتجاهات السياسية بعد 30 حزيران/يونيو، وبسبب المعلومات للتزايد من محدودية دور مجلس الحكم والسلطات الحالية في الحكومة الجديدة.

وعلم أن الكثير من المصارف الراغبة بدخول السوق العراقية تتناقش أفكاراً وخيارات للحصول على تراخيص بإنشاء وحدات تابعة لها في مناطق الشمال ذات الغالبية الكردية، التي تتمتع بأوضاع أمنية مستقرة قياساً بمنطقة الوسط، على أن تتوسع لاحقاً إلى العاصمة ومناطق تتجه لتطور الأوضاع.

مصارف متفككة في سورية

يدرس أحد للمصارف السورية الناشطة لإحداث خدمة الفروع المتفككة (السيارة) بهدف مدّ خدماته إلى مناطق غير مغطاة بوجود فروع مصرفية مباشرة، وخدمة تجمعات المواطنين في المدن.

ويتعاون المصرف المذكور مع البنك اللبناني للتجارة في وضع الصيغة الأفضل لاستثمار هذا التوجه بعد مبادرة الأخير لإدخال هذه الخدمة في لبنان قبل فترة وجيزة.

عدم إنسجام واستقالات

لم يصمد الإنسجام طويلاً في إدارة أحد البنوك العربية الكبيرة نسبياً، بعد تغيير رأس الهرم الإداري، فقد شهد البنك مجموعة استقالات من قيادات عليا ووسطى من شأنها إحداث تداعيات مباشرة، مع توجه المجموعة المستقبلة للعمل في بنوك منافسة. وسعي أحد البنوك لاستقطاب الجزء النوعي منها.

المحتويات

- 112 - مصرف الشامل: من الاندماج إلى التوسع
- 116 - دار الاستثمار: تحول إلى شركة قابضة
- 118 - آخيار للمصارف

رأي

دمج عوده وسرادار

إن عملية دمج مصرفي عوده وسرادار تختلف من حيث الصيغة والشكل عن عمليات الدمج والتملك التي سبلتها بين مصارف عربية مختلفة. فالجمعية للتفكك عن الدمج ستحافظ على كل من المصارف التابعة لها كوحدات مستقلة بعد ذاتها، وإن كانت بيئاتها المالية ستجعم على مستوى المجموعة الأم، صحيح أن هذه العديد من للمصارف العربية التي تملك مصارف أخرى محافظة عليها كمصارف قائمة بعد ذاتها، يذكر منها بنك الإمارات الدولي الذي حافظ على بنك الشرق الأوسط كمصرف مستقل والبنك الأهلي المتحد الذي أبقى على بنك الكويت للحد كوحدة مستقلة لها مجلس إدارتها الخاص وخصتها القائمة المستقلة في بريطانيا، كما يتخطى ذلك على البنك العربي بعد تملكه البنك العربي الإسلامي الدولي، حيث حافظ أيضاً على رخصته كمصرف إسلامي، ويمكن أن نضيف كذلك صيغة مجموعة المصارف التابعة لبنك البحر للوسط والتي بقيت تعمل كمصارف مستقلة محافظة على إسمها السابق وخصتها الخاصة.

لكن ما يجمع بين كل هذه المصارف وغيرها هو أن المصارف الأم أكبر بكثير من المصارف أو للمصارف التي قام بضمها، كما أن اختصاص بعض المصارف للدمج مختلف عن مجال عمل المصرف الأم في العديد من الحالات، بل إن البعض منها يعمل في دول أخرى من المصارف الأم، لذلك كانت هناك قيمة مضافة في الحفاظ على رخصة المصرف الذي جرى تملكه، أما في حالة مصرفي عوده وسرادار، ورغم أن الأول هو أكبر من الثاني من حيث الحجم والانتشار، لكن سرادار يعد أيضاً من بين أول عشرة مصارف في لبنان كما أنه يعمل في معظم مجالات عمل بنك عوده من الصيرفة التجارية إلى صيرفة الاستثمار والصيرفة الخاصة والصيرفة الاستثمارية.

الواقع أن عملية دمج عوده وسرادار هي أنشبه بدمج للمصرفين الأميركيين "تشايفس ميهاتن" و"ج.ب.مورغان" التي تمت قبل بضع سنوات، والتي قد تكون تجربتها الخاصة شكلت ملأاً لصيغة الدمج بين مصرفي عوده وسرادار، فإن "ج.ب.مورغان" لا يزال حتى الآن يعمل كوحدة مستقلة محافظة على العديد من خصوصياته السائلة، لا سيما خبراته في مجال الصيرفة الخاصة وصيرفة الاستثمار وعكائه البارزة في مجال إدارة المخاطر ولقياسها، والسؤال الذي يطرح هنا هو: هل سيتمكن المصارف اللبنانية من الحفاظ على مثل هذه الاستقلالية، علماً أن ما يميزهما عن بعضهما هو أقل بكثير مما كان وما زال يميز "تشايفس" و"ج.ب.مورغان"؟

إذا كان من المثير الإيجابية على هذا السؤال، فإن اللهم في عملية دمج عوده وسرادار هو أنها تلتزم حللاً إمكانية تجاوز العائق أمام الدمج الذي يشككه الطابع العائلي لعظم المؤسسات والمصارف العربية والذي يحول حتى الآن دون نمو المصارف العربية بشكل أسرع، في الوقت الذي يستمر فيه تكوين مؤسسات مصرفية عملاقة في العديد من البلدان المتقدمة ناتجة عن دمج مصارف هي أصلاً كبرى بالمعايير الدولية.



الرئيس التنفيذي د. سعيد المرطان

مصرف الشامل من الاندماج إلى التوسع

المرطان: قرارات فتح الأسواق ما زالت حبراً على ورق

إلى ذلك، يمكن القول أن للنهج التوسعي لدى مصرف الشامل ترداته الإيجابية على المصرفية الإسلامية حيث لا يعتبر صغر حجم المصارف الإسلامية يرسم تحدياً لنمو هذه الصناعة، وهنا يبرز الحديث عن خطط توسع أو عمليات دمج، وهاتان تجربتان خاضهما ولا يزال مصرف الشامل الذي اجتاز الهيكلية والاندماج بنجاح لينطلق إلى تعزيز تواجد النوعي والكمي.

تبدو منطقة الخليج عمقاً أساسياً في استراتيجية التوسع الإقليمية، واتخذ المصرف من البحرين بوابة لدخول الأسواق المجاورة سواء عبر مكاتب تمثيلية أو فروع، في موازاة متابعة التوسع الداخلي حيث تشهد سوق البحرين إضافة فرعين جديدين لـ"الشامل".

ويقترن هذا التوسع الجغرافي بمضى تطويري على صعيد المنتجات والخدمات يتخذ أحد أوجهه طابع الإسهام في تنمية الصناعة المصرفية الإسلامية، إضافة

أولوياتنا. من الممكن أن تدخل في بعض المشاريع من خلال صندوق البنك الإسلامي للبنية التحتية على اعتبار أننا المستثمر المصري لهذا الصندوق إضافة إلى كوننا من المساهمين. وقد بدأنا بالفعل تمويل بعض المشاريع البتروكيماوية في السعودية وبلدان أخرى بواسطة الصندوق. إلا أن توجهنا في بعض البلدان لا يستهدف هذه الشريحة من الشركات الكبرى، إنما نحن نركز على الشركات المتوسطة والصغيرة والأفراد إذ أن العائد في معظم الشركات الكبرى قد يكون متواضعا جداً".

أما بالنسبة للسعودية فيقول: "لقد استفدنا من القرب الجغرافي مع المملكة للتوسع في تقديم خدمات التمويل والشركات من خلال شركاء وإن كنا لا نملك تواجداً فعلياً ضمن المملكة. كما نبيع منتجات الاستثمار من خلال مكاتب الأمير محمد الفيصل لا سيما وأن معظم عملائنا في الاستثمار هم من السعودية. ونحاول الآن التوسع في دول مجلس التعاون الأخرى في ما يتعلق بعمليات التمويل".

العبرة في التنفيذ

لا يجد المرطان أن التوقيت الحالي ملائم لدخول سوق الكويت على الرغم من إصدار تراخيص لمصرفين جديدين مشيراً إلى "الصلابة شروط تم وضعها بالنسبة للمصارف الأخرى، وكل مصرف يدرس إذا ما كانت الفرص المتاحة تبرر افتتاح مصرف أو فرع في ظل هذه الشروط وإن كانت الكويت هي مفتاح السوق العراقية مستقبلاً. ونحن نتابع

عن فروع صغيرة قوامها موظفان أو 3 موظفين، كما أن الإمكانات لا تزال متوفرة في سوق البحرين وتعتمد على طبيعة ومستوى الخدمة التي نقدمها للعميل. ونعتقد أن الفرصة متوافرة خصوصاً وأن حصتنا السوقية في البحرين هي في حدود 10 في المئة، والفرصة متاحة لرفع هذه الحصص من خلال التوسع في الفروع وفي أجهزة الصرف الآلي ATM والخدمات الإلكترونية وتطوير خدمات جديدة".

التركيز على الخليج

"استراتيجيةتنا ركزت منذ البداية على منطقة الخليج، وأسواقنا الرئيسية هي دول مجلس التعاون الخليجي"، هكذا يصف المرطان مرفق السوق الخليجي ضمن استراتيجية المصرف، ويوضح: "على مستوى دول مجلس التعاون الخليجي، افتتحنا مكتباً تنفيذياً في قطر كما نفتحنا مكتباً لفتح فرع مصرف الشامل. والواقع أن الكتب للوجود في قطر يبيع منتجات الاستثمار ويساهم في استقطاب عملاء جدد أو شركات تحتاج إلى تمويل. فهنا المكتب بمثابة منفذ لنا إلى دولة قطر، مع سعيها الانتقال إلى المرحلة الثانية للتمدد بتواجد المصرف على شكل فرع مستقل للوائح إذ أننا حالياً لا نستقبل إلا ودائع استثمارية عن طريق مصارف قطرية".

وعلى الرغم من النهضة الاقتصادية التي من المتوقع أن تشهدتها قطر خصوصاً على صعيد المشاريع الكبرى، إلا أن المرطان يشدد على أن تمويل المشاريع الكبرى ليس ضمن

شهد حزيران/يونيو من العام 2000 ولادة مصرف الشامل كمنظمة لعلبة اندماج ما بين مصرف فيصل الإسلامي والشركة الإسلامية للاستثمار الخليجي، واتخذ المصرف الجديد من البحرين مقراً رئيسياً مستخدماً في البنية التحتية والمالية في الملكية. ويشير الرئيس التنفيذي لمصرف الشامل، د. سعيد المرطان أنه "من الطبيعي أن يتوافق تواجد المصرف في البحرين مع التوسع داخل المملكة. وبالتالي في ما يتعلق بالخدمات المصرفية للأفراد، نتكأ منذ الاندماج ولتاريخه من افتتاح 6 فروع في البحرين. كما نعمل على افتتاح فرعين إضافيين خلال العام الحالي ليصبح العدد الإجمالي 8 فروع. كذلك انتقلنا إلى مقر جديد يليق بإسم "الشامل". وتوسعنا في الخدمات المصرفية الإلكترونية والهاتفية، وبنا نفهم خدمات الأفراد كافة من مياشرتنا بعمليات التمويل وفق أكثر من صيغة. وقد طرأ بطاقة ائتمان إسلامية (الربان) حيث كنا الرواد في هذا المجال". ويضيف: "إلى حد ما، أصبحنا في وضع مرض في البحرين. لكن هذا لا يعني نهاية المطاف وإن كنا حققنا ما كنا نطمح إليه ضمن استراتيجيةنا. وحالياً نحاول التوسع أكثر فأكثر من خلال المزيد من الخدمات والمنتجات".

لكن هل تستوعب سوق البحرين الصغيرة نسبياً هذا العدد من الفروع من دون أن يؤدي ذلك إلى الإضباب وتجهيب الفرص؟ يجيب المرطان: "سوق البحرين لا تزال سوقاً صغيرة، ومفهوم الفروع يختلف، فما أطلق عليه اسم فرع قد يكون في بلدان أخرى مكتباً. فأننا نكتم

المشفى الدولي لعلاج أمراض العمود الفقري برلين International Spine Clinic Berlin



● تشخيص دقيق لتحديد سبب الآلام

● علاج أمراض الديسك بالألتريمات بدون جراحة

● زراعة ديسك في حالات التآكل

● علاج حالات الآلام المزمنة



لمزيد من المعلومات يرجى الاتصال على العنوان التالي:

International Spine Clinic Berlin
Tauentzienstr. 17, 10789 Berlin, Germany,
Tel.: +49 30 2360830, Mobile: +49 1722160859
Fax: +49 30 23608311
Email: info@wirbelsaueulnlinik-berlin.de
Internet: www.wirbelsaueulnlinik-berlin.de

الاستجدات داخل العراق، وبخفي النظر عما إذا كان "الشامل" مصرفاً تقليدياً أو إسلامياً فإن العملية غير مشجعة إذا لم يستتب الأمن. فتواجهنا مرفوض بالاستقرار الأمني والسياسي.

موقف المواطن في هذا السياق ينطبق أيضاً على مسألة تمويل المشاريع عبر عقود المياضن إذ يرى أن "الصعوبة تكمن أيضاً في هذا المجال خصوصاً ما لم يكن هناك ضمانات دولية. نحن لا نقفل الباب بالكامل، وهناك محاولات لدخول السوق العراقية من خلال التمويل غير المباشر كتمويل عملائنا في الكويت والذين يتولون بدورهم الدخول إلى العراق. لكن دخول السوق العراقية في الوقت الحالي ليس أولوية بالنسبة لنا لعدم وجود الاستقرار الأمني والسياسي".

غياب المعايير

محاولات مصرف الشامل العديدة لدخول سوق الإمارات العربية للتصاعد لم تؤت ثمارها بعد. وبحسب المواطن فإن "التواجد يحتاج إلى موافقة البنك المركزي الإماراتي. وقد قمنا بمحاولات عدة ولا تزال لدخول سوق الإمارات. وما يعيق تواجدها هو أن الجهات الإماراتية قد تعتبر أن السوق مشبعة مصرفياً Over banked ويبدو لي أن هناك تنظيمات جديدة بالنسبة للمصارف. وكما طلبنا الدخول إلى سوق الإمارات كبك بنحريني وبموجب قرارات دول مجلس التعاون. لكن الصعوبة التي واجهتنا وتواجهنا دائماً أن هذه القرارات لا تزال بحاجة إلى دراسة. ومع الأسف، فإن دول مجلس التعاون لم تصل إلى المستوى المرجعي لتطبيق هذه القرارات إلى حد أن بعضها يفقد إلى المعايير. فلا معايير واضحة لكيفية الدخول إلى الأسواق الأخرى إذ، إضافة إلى الشروط التي تتضمنها القرارات، يترك الأمر لكل بنك مركزي لوضع الشروط التي يراها مناسبة".

المواطن يرى أن: "الصورة ما زالت غير واضحة. فقرارات مجلس التعاون لم تجد طريقها إلى التطبيق وكان هناك عدم تناسق لدى العديد من المصارف المركزية. والسؤال لماذا لا نبدأ بهذه المبادرات منذ الآن ونضع المعايير المناسبة ونعطي فرصة للبنوك المحلية في دول مجلس التعاون كي تكبر أو تندمج؟ فمن الضروري البدء بتبني المصارف المحلية بحيث تستطيع للواجهة قبل أن تفرض منظمة التجارة العالمية شروطها وتسمح بدخول المصارف الأجنبية. الكلام في كافة اللوائح معتاز ويجد ولا تقص في التفكير، لكن قضية التطبيق تتأخر صعبة. وهناك تخوف من

ضعيفة. وفي الوقت عينه، يأخذ هذا النظام بواقع المصارف الإسلامية لنجاحية استثمار سيولتها الفائضة لدى البنك المركزي أو أنها تتاح إلى دعم البنك المركزي من وقت إلى آخر بالسبب، خلافاً للأخير أوجد أليات مقبولة شرعياً للمصارف الإسلامية. كما أن البنوك المركزية تحاول فهم توجه وآلية العمل المصرفي الإسلامي، ويجب على المنطقة العربية أن تفر بهذا النوع من الصناعة ذات المنفعة المحلي وتأخذ بالمعايير الدولية. فالمصارف الإسلامية أصبحت حقيقة لا يمكن لأحد أن يرفض عنيها وأصبحت جزءاً من النظام المصرفي العربي، لكن يجب على الحكومات والمصارف المركزية رعاية هذا النظام وحمايته وإيجاد معايير خاصة به.

أما التحدي الثاني، وفق الرطان، فهو "صغر حجم البنوك الإسلامية ما يجعلها معرّضة إلى بعض المخاطر بحيث لا يمكنها الاستثمار في أنشطة المعلومات واستقطاب الكفاءات. وهذه من التحديات التي تدفع المصارف الإسلامية إلى الاندماج بدمج من المصارف المركزية. والواقع أن عملية الاندماج ليست عملية سهلة أو إرغالية إنما تتضمن متطلبات معينة وميزات معينة وقيمة مضافة. لكن مفهوم الاندماج مرتبط بالتوعية لا سيما وأنها تميش في عصر بات فيه لكل شيء معايير، فالمطلوب وضع دليل إجراءات وسياسات ومعايير واضحة، ومن ثم إعطاء الفرصة للمؤسسات، ومنها قد ينتج الاندماج أو يفشل. كما أن الاندماج قد يحدث بين مصارف في بلدان خليجية مختلفة، فالإمكانات موجودة لكن ثقافة الاندماج تحتاج إلى نوع من الدعم، يجب أن يكون دور البنوك المركزية دور المصدّر أو للتفجير، والبحرين تخطو خطوات كبيرة في هذا المجال على الرغم من صغر حجمها. كما أن قضية المنتجات والعصر البشري وتطوير المعايير الحسابية ومعايير المراجعة كلها يجب أن تتكامل معاً حول المصارف المركزية.

وعن أسباب تحول بعض البنوك المتعددة إلى العمل المصرفي الإسلامي، يوضح الرطان أن "السبب هو أن إدارة هذه البنوك تعتبر أن تحولها إلى العمل المصرفي الإسلامي وتميزها في هذا المجال يمكن أن يقودها إلى النجاح والربحية خصوصاً مع توافر شريحة واسعة من العملاء. فالسوق المصرفية الإسلامية تنمو والطلب كبير على هذه الخدمات، لذا من لهم أن تتدخل البنوك المركزية بجدية أكثر حتى لا يستغل البعض هذه التسمية. ■



خصوصاً وأنها لا تتطلب تواجداً في كل بلد بل يمكن بيع الخدمة من البحرين.

كذلك يوضح أن "التركيز منصب على الاستثمار في الشركات القائمة والتوسع في السوق الخليجية عوضاً على الاستثمار في الشركات الشقيقة. فمن الممكن تقديم الخدمات من خلال المصرف والإدارات الموجودة، وكنا منذ فترة فكرنا بإنشاء بعض الشركات، إلا أننا ارتأينا أن نقدم الخدمة أناتها من خلال المصرف. فإدارة الاستثمار في المصرف حديثة والموارد البشرية كخبرة، ومن الممكن تقديم العديد من الخدمات التي تقدمها شركات أخرى كإدارة أموال الشركات أو تقديم استشارات استثمارية أو عمليات التصديق من دون الحاجة إلى إقامة شركات جديدة. هذا لا يعني عدم إمكانية تأسيس شركة لكن لدينا حالياً القدرة على تقديم الخدمات المباشرة للعملاء".

الرطان متفائل لجهة تحقيق نتائج مالية جيدة خلال العام الحالي، خصوصاً أن تفاولاً يستند على الزيادة في الأرباح التي حققها المصرف خلال النصف الأول من العام 2003 والتي وصلت نسبتها إلى 75 في المئة أي ما يعادل ارتفاع الأرباح بـ 12 مليون دولار.

ثقافة الدمج

يخطر للرطان أن الصناعة المصرفية الإسلامية بوصفها جزءاً أساسياً في النظام المصرفي العربي وإن كانت المرحلة الحالية والتحديات التي ستواجه هذه الصناعة. ويشير إلى أن: "توفير أنظمة الإشراف ورقابية للناسية من أهم التحديات التي تواجه المصارف الإسلامية. وقد طوّرت البحرين نظاماً رقابياً متوازناً للمصارف الإسلامية يضمن للملك حماية من المشاكل في حال التزمها بالمعايير حتى لو أن إدارة البنك

صناعة القرار وعندما يتكلم قادة دول مجلس التعاون عن الانفتاح والتعاون فأننا واثق من أنهم يعنون ذلك، لكن عند التطبيق نجد أن الصورة غير واضحة لدى محافظي المصارف المركزية، فمعهم استمرينا في سياسة الانغلاق، سياساتي يوم ونجم من الخارج على فتح حدودنا واقتصاداً أننا في الوقت الذي تكون مؤسساتنا غير مهتية لمواجهة الشركات الأجنبية.

مخرجة استثمار

توجه مصرف "الشامل" نحو التركيز على دول مجلس التعاون الخليجي بدعمه تواجد المصرف في باكستان من خلال بنكي فيصل والميزان. كما يملك 25 في المئة من مصرف اليمن - البحرين الشامل. والرطان يؤكد أن "التركيز على دول مجلس التعاون لا يفتح إمكانية خوض العمل في البلدان العربية والإسلامية الأخرى. فالمصرف يقوم بعمليات تمويل، لكن التوسع عبر تواجد مادي ليس على أجندتنا لدى النظر".

ويصنّف العمل في مصرف الشامل حالياً على تطوير خدمات الاستثمار سواء على شكل استشارات أو إدارة أموال، لا سيما وأن الشق الاستثماري يمثل ثلثي نشاط المصرف. ويقول الرطان "صحيح أننا نملك خدمات أفراد في البحرين، إلا أن خدمات الاستثمار أكثر أهمية بالنسبة لنا. واستطيع القول أن التوسع في الدول المجاورة في خدمات الأفراد مرتبط ببعض المنتجات والحصول على الترخيص بالتواجد الفعلي، فعلى مستوى البحرين، قمنا ببعض التوسعات، أما في البلدان الأخرى، فإن التوسع صعب في غياب أي تواجد رسمي من خلال الفروع. ونعمل حالياً مع بنك الاستثمار لتطوير الخدمات المصرفية الخاصة للأفراد

The 'only 'all in one' total transportation provider

INTERNATIONAL
EXPRESS

FREIGHT
FORWARDING

DOMESTIC
EXPRESS

What makes Aramex different from
any other transportation provider?

We are the only 'All in One' Total

Transportation Solutions Provider. We
offer a complete range of services for all your
transportation needs, regardless of the
mode, volume or destination. We are
the competition.

Our teams are experts in their field.

Providing an innovative solution,
they are empowered to succeed,
in a professional, simplified, cost-effective
environment.

At Aramex, we have 200+
dedicated teams of professionals
take care of it.

ARAMEX. Always on Time.
Every time.

SHOP & SHIP
MAIL BOX SERVICE

SPECIAL SERVICES

ARAMEX

"دار الاستثمار" تتحول إلى شركة قابضة

الكويت - زيد دودة



يوسف فالج الله

تشهد شركة "دار الاستثمار" الإسلامية الكويتية، التي لم يرض على تأسيسها سوى تسع سنوات (العام 1995)، تجربة مثمرة للغاية تتمثل بتحويلها إلى شركة قابضة وتحويل أنشطتها التمويلية والاستثمارية المختلفة إلى شركات تابعة متخصصة.

أهمية تجربة عملية إعادة الهيكلة هذه تكمن في نجاح الشركة خلال وقت قصير نسبياً من إثبات جداتها وقدرتها على الابتكار في مجال العمل المالي والاستثماري الإسلامي. إضافة إلى قدرتها على تحقيق السبق في مجال الدمج والحيازة من خلال شراء شركة المال الإسلامية (وهي شركة استثمارية) وتحويلها إلى شركة متخصصة بالتحويل التجاري بعد إسداء كل محافظة الدار من عمليات تحويل الشركات لها.

واعتبر المراقبون عملية الحيازة هذه أحد المؤشرات القوية على اتجاه قطاع الشركات الإسلامية في الكويت نحو التجميع (Consolidation) والدمج والفرولة، بعد طفرة تأسيس الشركات المالية والاستثمارية مؤخراً.

مساعد المدير العام في الشركة يوسف فالج الله قال: "الاقتصاد والأعمال إن الدار ركزت عملياتها في البداية على التمويل الاستهلاكي وقطاع التجزئة، وتحديداً تمويل السيارات، وانتظمت هذه العمليات في إدارة مستقلة.

وتلبية لحاجة حقيقية في السوق، وشعت الدار نشاطها ليشمل قطاع التمويل التجاري والشركات من خلال إدارة مستقلة، وأصبحت هناك لجنة اختيار مهتمة بالتأكد من السلامة المالية للشركات والاتصال بالبنك المركزي كونه إدارة التمويل التجاري عملت كبنك في مجال الائتمان ثم ما لبثت الشركة أن اشتمت إدارة للتمويل العقاري، والاتجار بالعقارات، وتطوير المناطق العقارية (Real Estate Development)، وتقديم خدمات للاستثمار العقاري (التقييم وغيره)، إضافة إلى إطلاق مشروع "منازل السكني" بالتحالف مع شركة صوات العقارية ومكتب المصممي الهندسي.

والتسويق والمحاسبة الداخلية، فسبقت هذه الإدارة ضمن "شركة الدار القابضة" وستقدم خدماتها للشركات التابعة مقابل رسوم. ويمكن في المستقبل تحويلها إلى شركة منفصلة تقدم خدمات لأطراف أخرى. من ناحية أخرى، كانت دار الاستثمار قد تفتتت من البنك المركزي بطلب الحصول على رخصة بنك إسلامي حيث كانت الخطة تقضي بتحويل الدار إلى مصرف إسلامي، لكن مع حصر الترخيص ببنكين إسلاميين فقط في المرحلة الراهنة، تعززت دار الاستثمار أخذ حصّة في واحد منهما.

التوسع الخارجي

هذا وتعززت دار الاستثمار التوسع في الأسواق الخليجية بعد نجاح تجربتها في قطر حيث تقوم حالياً بإدارة "الأولى للتمويل"، وحيث تملك أيضاً حصّة جيدة في شركة "بيت الاستثمار". أضفت إلى ذلك العمليات والأنشطة التي تقوم بها في البحرين خصوصاً في مجال إدارة المحافظ.

"توسّعنا في دول الخليج"، يقول فالج الله، "سبكون توسعاً هادئاً وهادفاً بعد دراسة الجدوى الاقتصادية للفرص المتاحة في هذه الأسواق. وتقوم دار الاستثمار حالياً بمناقشة وتطوير فكرة تأسيس شركة متخصصة بالتحويل الاستهلاكي في السعودية مع أطراف سعوديين".

أما بالنسبة للعراق، فقد تم تأسيس "شركة الكويت والرافدين القابضة" (المملوكة بالكامل من قبل دار الاستثمار) استعداداً لدخول السوق العراقية في الوقت المناسب، أي بعد استتباب الأمن وضوض شروط ومزايا المناخ الاستثماري والتأكد من سلامة تطبيق قانون الاستثمار الجديد والتشريعات الاقتصادية الأخرى. فالفرص الاستثمارية، يقول فالج الله، "مؤثرة في قطاع التجزئة وفي قطاع الخدمات والبنية التحتية والقطاع العقاري وغيره. لكن معظم الأنشطة التي تتم في العراق حالياً هي عبارة عن صفقات، ونحن لا نهتم بالصفقات الآتية والظرفية لأننا نريد إنشاء شيء ثابت ومستقر في إطار قانوني واضح، ومن هنا جاء تأسيس "شركة الكويت والرافدين القابضة" ليكون دخولنا السوق العراقية ضمن رؤية استراتيجية وشاملة".

يذكر أخيراً أن دار الاستثمار اتفقت قرراً بتأسيس "مركز الدار للسيدات" الذي سيقدم خدمات التمويل الاستهلاكي والتجاري والعقاري وخدمات الاستثمار والشؤون المالية للسيدات اللواتي يسكنن شريحة مهنة من العملاء في المجتمع الكويتي. ■

في هذا الجانب التمويلي، أما على صعيد الاستثمار فقد تأسست قسم خاص بإدارة المحافظ والأصول والصناديق من بينها "صندوق الدار العقاري" الذي يدير حالياً أصولاً بقيمة 12 مليون دينار، ويعطي عائداً على الاستثمار نسبته 10 في المئة، ويجري الآن طرح صندوق للأسهم باسم "صندوق الدار الاستثماري".

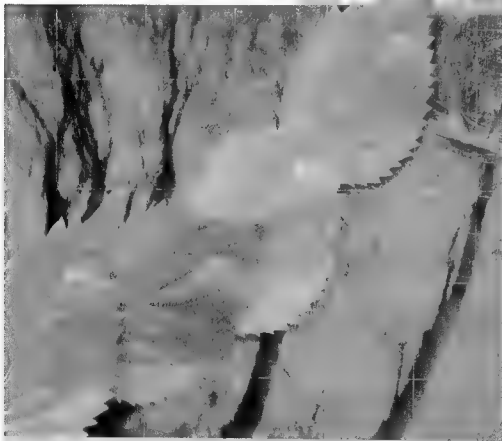
الهيكلة الجديدة

التوسع الكبير الذي شهنته هذه الإدارات، كما يقول فالج الله، دفع بدار الاستثمار لتحويلها إلى شركات تابعة منفصلة حيث الاتجاه لتأسيس شركة الدار التجارية، والدار للإجارة والتمويل، والدار للاستثمار، والدار للخدمات المصرفية وغيرها.

وبالعقل تأسست "شركة الدار القابضة" كمنصة للشركات التابعة، وتم تأسيس شركة الدار لإدارة الأصول - برأس مال قدره 20 مليون دينار كويتي، والدار الوطنية العقارية - المتخصصة بالتمويل العقاري برأس مال 35 مليون دينار، وشركة الدار للحصول الأموال.

وتقضي الخطة بطرح الشركات التابعة لاحقاً للاكتتاب الخاص أو العام وإبراجها في سوق الكويت للأوراق المالية. أما في ما يتعلق بإدارة الخدمات الخاصة بتكنولوجيا المعلومات والموارد البشرية

نمو متواصل ونجاح مستمر بحمد الله



مبد عام 1996 وبحس في دار الاستثمار بسعي وبمشاركة عمالنا الى تحقيق الربح المشروع وقف لشريعتنا
الاسلامية حيث قمنا بتطوير العديد من الخدمات والمنتجات المبتكرة والتمسنا بوعودنا لرفق الى مستوى
مزمون بلقي احتياجاتكم ومتطلباتكم معا وبمشيئة الله بمضي قدما وبخطى ثالثة على طريق النجاح

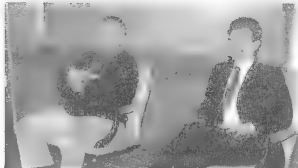
دار الاستثمار
Investment Dar

807 666

www.inv-dar.com

شكر بطور انتم

سيتي غروب



الأمير الوليد بن طلال مع رئيس مجلس إدارة سيتي غروب سائدي ويل

حققت مجموعة سيتي غروب City group نتائج قياسية خلال الربع الأول من العام 2004، فبلغت أرباحها 5,27 مليارات دولار، بزيادة 29 في المئة من الفترة نفسها من العام الماضي، كما وصل الدخل الإجمالي إلى 21,49 مليار دولار بزيادة 16 في المئة، وأدى إعلان هذه النتائج إلى ارتفاع حجم التعاملات في بورصة نيويورك.

واعتبر المدير التنفيذي لمجموعة سيتي غروب تشارلز برينس أن هذه النتائج تؤكد القدرة الممتزة للمجموعة من الاستفادة من نهوض الاقتصاد العالمي، وقد حققنا أرقاماً قياسية في مستوى الدخل نتيجة ارتفاع دخل وحدائنا التسعة، إضافة إلى ارتفاع الدخل في جميع المناطق.

وتعتبر هذه النتائج قياسية على كل الأصعدة حيث شملت جميع وحدات المجموعة على المستوى العالمي، فوحدة إدارة الشبكات الائتمانية للعملاء الدوليين حققت زيادة بنسبة 23 في المئة، كما تزايدت نسبة الإيداع البنكي حول العالم فبلغت 250 مليار دولار، وتعدت أصول وحدة خدمات العملاء الخاصة حاجز التريلليون دولار لتصل إلى 1,1 تريليون دولار، وحافظت وحدة الاستثمار للنصر للشركات العالمية على المرتبة الأولى عالمياً في ما يتعلق بالبنين العالمي والائتمان بزيادة 23 في المئة، كما شهدت وحدة إدارة الاستثمارات زيادة مضطربة إضافة إلى ارتفاع في أصول العملاء بنسبة 15 في المئة لبلغ 530 مليار دولار.

وقال الأمير الوليد بن طلال الذي يعتبر أكبر المستثمرين في المجموعة: إن هذه النتائج تعكس قوة مجموعة سيتي غروب Citygroup العالمية بفضل تواجدها العالمي القوي وتعدد الخدمات البنكية والاستثمارية التي توفرها لعملائها حول العالم ما يجعلها أكثر منافسة وينتج من مصادر دخلها، إضافة إلى الإدارة الجيدة التي اختارت أن تطبق سياسات فعالة في ضوء التقلبات الاقتصادية العالمية.

المؤسسة العربية المصرفية

صادقت الجمعية العامة لاسامي المؤسسة العربية المصرفية على البيانات المالية للبنك للعام 2003، وعلى الأرباح الصافية البالغة 120 مليون دولار، وأقرت توزيع أرباح بنسبة 7 في المئة، كما صادقت الجمعية العامة على انتخاب مجلس إدارة جديد برئاسة محمد لياس، وانتخب خليفة الكندي و هلال المطيري نائبين للرئيس. ويتكون المجلس من تسعة أعضاء جدد وهم:

- خليفة الكندي، نائب عضو مجلس الإدارة المنتدب لجهاز أبو ظبي للاستثمار.
- فرحات قدارة، نائب محافظ مصرف ليبيا المركزي.
- هلال المطيري، عضو مجلس إدارة الهيئة العامة للاستثمار الكويتية.
- عبد الله الحمضي، عضو مجلس إدارة الهيئة العامة للاستثمار الكويتية.
- د. أنور المصطفى، المدير العام للشركة الكويتية للتأمين الصحي.
- مبارك المنصوري، المدير العام لصندوق التقاعد في أبو ظبي.
- عيسى السويدي، المدير التنفيذي في جهاز أبو ظبي للاستثمار.
- د. صالح الأرياح، مدير إدارة المساهبة والاستثمار لدى مصرف ليبيا المركزي.
- محمد لياس، رئيس مجلس الإدارة والمدير العام للمصرف العربي الليبي الخارجي.

كما يضم المجلس ثلاثة أعضاء أعيد انتخابهم وهم: د. صالح الحمودان، المدير العام للشركة العربية للاستثمار، حسن جمعة، عضو مجلس الإدارة المنتدب لبنك البحرين الوطني، ويوسف عبد المولى، عضو مجلس الإدارة المنتدب، والمدير العام للمحافظ الاستثمارية في الشركة العربية للبيبا للاستثمارات الخارجية.

من جهة أخرى، اتخذت المؤسسة العربية المصرفية قراراً استراتيجياً يهدف إلى تحقيق المزيد من التنسيق لمختلف أنشطتها المصرفية الإسلامية في مختلف أنحاء العالم من المقر الرئيسي للمجموعة في البحرين وإحداث المزيد من التوسع في مجال أعمال التمويل الإسلامي، وفي هذا الإطار تم تعيين نكتان سميت رئيساً لإدارة المنتجات في المجموعة ومسؤولاً عن مواءمته الوثنتين الرئيسيتين للتنويع الإسلامي في البحرين ولندن. ومن المقرر أن يتم قريباً تعيين مدير عام جديد لبنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي بعد استقالة مديره العام السابق محمد بوليس.

البنك الأهلي التجاري



عبد الله باحمدان

ارتفعت موجودات البنك الأهلي التجاري (السعودي) بنسبة 10,1 في المئة لتصل إلى 117431,8 مليون ريال، وارتفعت محفظة القروض والسلف بنسبة 17,4 في المئة لتصل إلى 49750,0 مليون ريال، وودائع العملاء بنسبة 6 في المئة لتصل إلى 90447,5 مليون ريال.

وأعلن رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي الشيخ عبد الله باحمدان أن صافي الدخل بلغ 3012,8 مليون ريال في العام 2003 أي بزيادة نسبتها 23,8 في المئة عن العام 2002.

وأشار باحمدان إلى ارتفاع دخل العمليات بنسبة 20,5 في المئة وارتفاع ربح السهم من 20,3 إلى 25,1 ريالاً، موضحاً أن صافي الدخل من العمولات زادت بنسبة 11,3 في المئة.

وقال باحمدان: أنه تم استرداد 620 مليون ريال من الديون المتعثرة ما أدى إلى انخفاض مخصص صافي خسائر الائتمان.

وأعلن أن حقوق المساهمين ارتفعت إلى 10331,7 مليون ريال،



نعمه صباغ

مستوى الخصخصة العامة للعام السابق تقريراً حيث بلغ ما تم تخصيصه 61 مليون ريال.

وقال عضو مجلس الإدارة المنتخب نعمه صباغ، تعليقاً على هذه النتائج: لقد ساهم استمرار النمو للتوازن واستقرار الاقتصاد السعودي وتماسك أسعار النفط في تهيئة بيئة عمل ملائمة تمكن البنك من خلالها من تنفيذ خططه التشغيلية بفاعلية. ولم تأثر الزيادة الطيبة في

صافي الدخل نتيجة لتعديرات مستجدة في استراتيجية البنك، بل جاءت امتداداً لنهج أعمال البنك في الفترة السابقة للتمحور حول تقديم حلول مالية مبتكرة وشاملة للعملاء وتنفيذها بجودة عالية على الدوام، الأمر الذي ساهم في تنامي حجم أعمال البنك ورفع قدرته التنافسية مما انعكس زيادة في طاقته على توليد الإيرادات بشكل مستمر.

وحول قرار البنك توزيع الأرباح على المساهمين مرتين في السنة، قال صباغ: لقد عززت الجمعية العامة غير العادية اقتراح مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نصف سنوية على المساهمين ضمن استراتيجية البنك الرامية إلى تعظيم قيمة البنك وتحقيق مساهميه. يذكر أن إجمالي القيمة السوقية لأسهم البنك العربي الوطني وحقق مساهميه ارتفع من 3,8 مليارات ريال في العام 1998 إلى 18,7 ملياراً مع نهاية الربع الأول من العام الحالي.

بنك طيب



إبراهيم سادني

حقق بنك طيب أرباحاً صافية بقيمة 2,1 مليون دولار في العام 2003 بعد أن كان تعرض لخسارة قدرها 10,5 ملايين في العام 2002. وبحسب الرئيس التنفيذي وشريك رئيس مجلس الإدارة إبراهيم سعداني فإن "البنك ترويت في الإعلان عن أرباحه

ريشما تكتمل عملية الاكتتاب في رأس المال الجديد" مشيراً إلى أن "بنك طيب أعاد تركيز استراتيجية أعماله ليصبح مصفراً يعني بعمليات المصرفية الخاصة. كما قام البنك ببيع بعض الاست مارات المختارة وأحدث عملية إعادة هيكلة ليزائنته العمومية. وساهمت الخطوات المتخذة في تحقيق إيرادات إجمالية قبل خصم المصاريف بلغت 24 مليون دولار أي ما يزيد على ضعف إجمالي الإيرادات التي حققها المصرف في العام 2002 والبالغة 9,9 ملايين دولار. وأوضح سعداني أن "البنك قام ببيع الأصول الاستثمارية التي حققت معدلات ارتفاع كبيرة في قيمتها ما أدى إلى تخفيض أصول البنك والتقليل من التزامات تمويل الطلبات.

وكان بنك طيب نقد العام الماضي صفقات ناجحة لبيع اثنين من الاستثمارات في الأسهم والشركات الخاصة و3 محافظ للاستثمارات العقارية ليحقق دخلاً بلغ 11,1 مليون دولار جراء بيع الأصول الاستثمارية. كذلك عكس المصرف نمطه من الأوراق المالية المتداولة محققاً 1,9 مليون دولار قياًساً بخسارة مقدراها 11,1 مليون دولار سجلها البنك في السنة الماضية بسبب تراجع الأرباح في السوق.

زيادة نسبتها 15,9 في المئة عن العام 2002. ونتيجة لذلك بلغت نسبة كفاية رأس المال (رأس المال الأساسي والمساعد) 19 في المئة وهي نسبة ممتازة مقارنة بمستوياتها المحلية والعالمية، الأمر الذي يعكس للثانة المالية للبنك.

وأشار عبد الله باهمدان إلى فوز البنك الأهلي وينك الاتحاد السعودي (UBS) بعقد استشارات مالية لتوسعة الخطوط الحديدية في المملكة وذلك لصالح المؤسسة العامة للخطوط الحديدية السعودية وذلك ضمن تجميع شركات (كونسورتيوم) شمل أيضاً شركة إس إن سي إف (SNCF) كاستشاري فني للمشروع.

من جهة أخرى، أطلق البنك الأهلي التجاري مؤخرًا ثلاث محافظ استثمارية جديدة تحمل اسم محافظ للنارة وللمتلة في محفظة للنارة للنمو المحفوظ ومحفظة النارة للنمو والتلة في محفظة للنارة للنمو للارتفاع وهي عبارة عن محافظ استثمارية مفتوحة توفر للمستثمرين الحلول المثلى للاستثمار من خلال التنوع في تشكيلة واسعة من فئات الأصول الاستثمارية المملات والمناطق الجغرافية، كما أنها متوافقة مع الضوابط الشرعية للاستثمار، وتوفر هذه المحافظ الحلول الاستثمارية التي تلبي احتياجات العملاء من خلال خدمة الاستثمار المالي التي بدأ البنك بتقديمها في نهاية العام الماضي 2003.

وقال عبد الكريم أبو النصر، نائب مدير عام البنك الأهلي أنه إدراكاً من البنك لتفاوتات حصول العملاء لمخاطر الاستثمار تم تصميم ثلاثة حلول استثمارية تلبي احتياجات مختلف عملاء الاستثمار وتناسب نطاقاً واسعاً من مستويات المخاطر.

وكان البنك طرح خلال العام 2003 عدداً من الصناديق الاستثمارية الجديدة والمبتكرة للعملاء البنك شملت: صندوق لها متعدد الاستثمارات (Oryx Multi Strategy Fund)، ولبنني على استثمار أصوله في صناديق المحفوظ المالية في المملكة وصندوق الأهلي للتجارة بالأسهم السعودية المتوافق مع الشريعة الإسلامية، وصندوق الأهلي لتمويل السيارات "3" ولبنني على شراء أقساط دعم للبندين وعقد استثمار السيارات، وكذلك تم طرح محافظ للنارة وهي صناديق مفتوحة وذات درجات مخاطر متفاوتة. كما كان البنك الريادة في أن يكون أول بنك في العالم يقدم بطاقة ائتمانية إسلامية مبنية على صيغة التورق.

يذكر أن إجمالي عدد فروع ومكاتب البنك الأهلي على مستوى المملكة بلغ 252 فرعاً في نهاية العام 2003 مقابل 250 فرعاً في نهاية العام 2002، كما بلغ إجمالي عدد أجهزة الصرف الآلي المنتشرة في مختلف مناطق المملكة 873 جهازاً، ويزيادة بلغت 151 جهازاً عن العام 2002. وارتفع عدد العمليات للخدمة للعملاء من خلال فروع البنك الأهلي للصرف، لتصل إلى 3,5 ملايين عملية، ويزيادة نسبتها 24 في المئة.

البنك العربي الوطني

أعلن البنك العربي الوطني نتائج أعماله المالية للربع الأول من العام 2004، حيث حقق ارتفاعاً ملحوظاً في صافي الدخل وصل إلى 272 مليون ريال، مقابل 186 مليوناً للفترة نفسها من العام الماضي، أي بزيادة بلغت 47 في المئة.

وجاءت هذه الزيادة نتيجة ارتفاع إيرادات العمليات بنسبة 24 في المئة لتصل إلى 555 مليون ريال وازيادة صافي دخل العملات الخاصة بنسبة 17 في المئة لتصل إلى 436 مليوناً ويزيادة إيرادات الخدمات البنكية بنسبة 81 في المئة لتصل إلى 90 مليوناً فيما ارتفعت مصاريف العمليات بنسبة 8 في المئة فقط لتصل إلى 283 مليون ريال، فيما حافظ البنك على

البنك السعودي الريطاني



جاف كالفرت

أعلن البنك السعودي البريطاني "ساب" عن تحقيق أرباح صافية لفترة الأشهر الثلاثة الأولى من العام الحالي، بلغت 359 مليون ريال سعودي (96 مليون دولار) ومثلت زيادة نسبتها 30,3 في المئة مقارنة بصافي الأرباح المحققة في الفترة ذاتها من العام 2003، والتي كانت 276 مليون ريال (74 مليون دولار). كما ارتفع دخل السهم إلى 7,18 ريالاً (1,92 دولار) مقارنة بـ 5,51 ريالاً (1,47 دولار) للربع الأول من العام الماضي، بزيادة نسبتها 30,3 في المئة. وارتفعت ودائع العملاء بنسبة 8,8 في المئة إلى 37,2 مليار ريال (9,9 مليارات دولار) من 34,2 مليار ريال (9,1 مليارات دولار) في الربع الأول من العام الماضي.

كما ارتفعت قروض وسلف العملاء بنسبة 21,4 في المئة إلى 27,2 مليار ريال (7,3 مليارات دولار) من 22,4 مليار ريال (6 مليارات دولار) في نهاية الربع الأول من العام الماضي.

وبلغت حافظة الاستثمارات في البنك 17,4 مليار ريال (4,6 مليارات دولار) مقارنة بـ 20,4 مليار (5,4 مليارات دولار) في الفترة نفسها من العام الماضي حيث تم استخدام إيرادات البيع والاستحقاقات من أجل الوفاء بالتقاضي في حافظة القروض.

وبلغ إجمالي الأصول 49,8 مليار ريال (13,3 مليار دولار) بزيادة 2,7 مليار ريال (0,7 مليار دولار) وقدرت نسبة 5,7 في المئة عما كانت في نهاية الربع الأول من العام الماضي.

وقال جاف كالفرت، العضو المنتدب للبنك: "حقّق البنك انطلاقاً قوية في العام 2004 حيث تجاوزت أرباح العمليات المستوى نفسه في الفترة من العام 2003، كما تم احتواء المخزونات التشغيلية وانخفضت مخاصمات الديون المشكوك في تحصيلها ما يعكس المستوى الجيد الذي تتمتع به حافظة القروض في البنك، إضافة إلى محافظة البنك على المستوى القوي لكل من التنبؤات الأسبوعية ونسب السيولة". وأضاف: "إن كافة خدمات البنك تواصل أداءها الجيد، حيث حافظ البنك على خدمات القروض للشركات والأفراد على نموه القوي وخصوصاً خدمات ومنتجات الأمانة المصرفية الإسلامية".

بنك الرياض



فهد الراشد

حقّق بنك الرياض أرباحاً صافية في الربع الأول من العام الحالي، بلغت 436 مليون ريال، بزيادة 13 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي.

وهذه النتائج، وفق رئيس مجلس الإدارة راشد العبد العزيز الراشد، دعمت توجهه الكسبي وسعيه الحديث للحفاظ على نمو مستمر ومتوازن لأرباحه، ما أدى إلى نمو في العائد على حقوق المساهمين وفي العائد على الموجودات، فبلغا، خلال الفترة، 19,3 و 2,4 في المئة على التوالي، مقابل 17,4 و 2,28 في المئة خلال هذه الفترة

نفسها من العام الماضي.

وأوضح الراشد أن إجمالي دخل العمليات زاد بنسبة 14,5 في المئة ليصل إلى 863 مليون ريال. كما زاد صافي دخل العمليات الخاصة بنسبة 4,6 في المئة، وصافي الخدمات البنكية بنسبة 43,5 في المئة ليصل إلى 121 مليون ريال. كما حقق البنك عائداً كبيراً من المحفظة التجارية بلغ 137 مليون ريال، مقابل 65 مليوناً خلال الفترة نفسها من العام الماضي.

وأعلن الراشد أن المركز المالي لبنك الرياض حقق في نهاية الربع الأول من العام 2004، زيادة بلغت نسبتها 7 في المئة، إذ وصل إلى 72,553 مليون ريال. وشهدت محفظة الإقراض نمواً بنسبة 17,4 في المئة لتصل إلى 29,136 مليون ريال. كما زادت استثمارات البنك بنسبة 6,4 في المئة لتصل إلى 34,632 مليون ريال، وارتفعت الودائع إلى 44,840 مليوناً.

بنك الأمين



حسن نائم الفعاري

ارتفع صافي أرباح بنك الأمين للسنة المالية المنتهية في 12/31/2003 بنسبة 3 في المئة قياساً بالعام 2002 ليسجل 9,5 ملايين دولار. وبذلك ارتفعت أصول البنك بنسبة 10 في المئة، كما تمت الموافقة بالإجماع خلال اجتماع الجمعية العامة للبنك على توزيع أرباح تقديرية بقيمة 3 ملايين دولار على المساهمين أي ما يشكل 5 في المئة من رأس المال المدفوع.

وكانت الجمعية العامة عقدت اجتماعها السادس عشر برئاسة مدير عام المصرف حسن سالم الفعاري، حيث أشاد بالأداء المالي خلال العام المنصرم وما قدمه البنك من فرص استثمارية تغطي جميع الأسواق العالمية من خلال منتجات تتميز بالمواربة بين درجة المخاطر والعائد الجزئي.

وبلغ عدد إصدارات بنك الأمين منذ تاريخ تأسيسه 264 إصداراً بحجم 2,4 مليار دولار. وقد عمل بنك الأمين على الدخول في معاملات التمويلات التجارية الخارجية وكذلك المعاملات العقارية من خلال إدارة الاستثمار المتوافقة مع فقه المعاملات الإسلامية التي نتج عنها تمسك في العوائد لصالح المستثمرين مما رفعت معدلات العائد على العمليات الاستثمارية حيث ارتفع متوسط الأرباح ووصل إلى ما بين 60 و 100 نقطة في معدل الفرصة البهيلة. وساهم هذا الابتكار والتنوع في العمليات الاستثمارية إلى رفع معدلات الأداء ما أتيح نمواً في عدد المستثمرين المشاركين الذين بدأ عددهم 370 عميلاً حتى وصل إلى 6800 عميل ما كان لهذه العوامل الإيجابية في حصول البنك على درجة تصنيف عالية بدرجة (BB+) كمؤسسة استثمارية من قبل Capital Intelligence.

بنك أبو ظبي التجاري

اختار بنك أبو ظبي التجاري شركة الخليج للآلات التجارية GBM لتنفيذ مشروع تحديث البنية الأساسية لتقنية المعلومات في البنك. يحسن النظام الجديد، المكوّن من الأجهزة وقدرات التخزين والبرمجيات والخدمات، تقديم الخدمات للعملاء ويسهل استحداث

وسيؤكد هذا النظام احتياجاتنا لتحليل البيانات للسنوات الخمس المقبلة.

وقال مدير عام شركة الخليج للآلات التجارية GBM في أبو ظبي أكرم جوهري "تفخر الشركة بتعاونها مع بنك أبو ظبي التجاري لتنفيذ هذا المشروع وتقديم نظام مستقبلي فعال يساعد البنك في المحافظة على موقعه التنافسي من حيث قدرته على تقديم خدمات مصرفية عالية الجودة لقاعدة عملائه المتنوعة".

البنك السعودي الفرنسي



إبراهيم الحطاب

حقق البنك السعودي الفرنسي، خلال الربع الأول من العام الحالي، أرباحاً صافية بلغت 230.2 مليون ريال بزيادة 22.1 في المئة، مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي، وعلى الرغم من تراجع أسعار الفائدة وتدني هوامش الربحية، ارتفع إجمالي دخل العمليات بمعدل 13,8 في المئة، فيما تم ضبط مصاريف العمليات لتقتصر على زيادة نسبتها



ستيفن ديكنز وأكرم جوهري خلال مراسم التوقيع بحيط بهما من الهيئة نورمان بيكستدر، مدير عام بنك أبو ظبي التجاري، وفادي إسماعيل، مدير الخدمات المصرفية والمالية في شركة الخليج للآلات التجارية GBM في أبو ظبي

النظام المصرفي الجديد المعروف باسم "فليكسكوب" Flexcube. وسيقوم البنك من خلال النظام الجديد بتدشين عدد من قنوات توفير المنتجات والخدمات الجديدة التي ستحل مكان النظام القديم. وقال رئيس العمليات الأول في البنك ستيفين ديكنز: "إن الجانب الخاص بالأجهزة من هذا النظام سيتم تنفيذه في نهاية العام 2004 كجزء من تنفيذ برنامجنا المصرفي الرئيسي، وسيستعمل من قبل عدد يصل إلى ألف موظف في فروعنا المحلية البالغة 37 فرعاً. أما البرنامج المصرفي الرئيسي فستقوم بتنفيذه شركة أيلكس سوليوشنز الهندية،

مؤشرات "شعاع كابيتال" لأسواق الأسهم العربية*

نسبة التغير السنوي %	نسبة التغير السنوي %	المؤشر العام	2004/04/20 في
17.28%	2.65	4896.89	المؤشر المركب لأسواق الأسهم العربية
17.28%	2.65	4896.89	المؤشر المركب لأسواق الأسهم العربية
14.73	7.48	1660.91	مؤشر الإمارات
32.2	8.96	3706.16	مؤشر السعودية
32.2	8.96	3706.16	مؤشر قطر
16.35%	3.66	1258.42	مؤشر عمان
-5.94	-4.04	2859.38	مؤشر الكويت
0.87	1.85	1010.08	مؤشر البحرين
4.96	-1.11	1302.82	المؤشر المركب لبلاد المشرق
0.85	2.59	730.25	مؤشر فلسطين
10.16	5.04	700.97	مؤشر لبنان
4.12	3.38	1549.6	مؤشر الأردن
20.57	5.96	706.81	المؤشر المركب لبلدان أفريقيا
0.28	1.4	855.49	مؤشر تونس
14.13	-1.06	990.63	مؤشر المغرب
20.04	1.63	581.55	مؤشر مصر

شعاع كابيتال



* القيمة المضافة الأساسية للمؤشرات في 1999/12/31 تساوي 1000

تجاري، في مصر من حيث حجم الموجودات. ويدير البنك شبكة واسعة من الفروع التي تقدم خدماتها للأفراد تتألف من 224 فرعاً ووحدة مصرفية، ما يمنح البنك وضماً قوياً في السوق المحلية للخدمات المصرفية للأفراد.

وتستعمل المؤسسة العربية المصرفية وميزو كوربوريت بنك ليمتد بصفتها مستحقين بالتضامن للتسهيلات، في حين تتفرد المؤسسة العربية للمصرفية (ش.م.ب) بالعمل بصفة وكيل للتسهيلات.

المصرف الإسلامي للاستثمار والتنمية

وفق استراتيجية خاصة لمعالجة ملف الديون المتعثرة - تم اعتمادها العام الماضي - نجح المصرف الإسلامي للاستثمار والتنمية البالغ رأس ماله 60 مليون دولار - في تسوية قروض متعثرة اقتربت من المليار جنيه.

ومن بين محفظة إئتمانية "ريئة" قيمتها 1,3 مليار جنيه تم تسوية مديونيات مستحقة على 141 عميلاً متعطلاً قيمتها 947 مليون جنيه تعاملت 70 في المئة من إجمالي القروض المتعثرة في البنك، ونتج عن التسويات حصول المصرف على 107 ملايين جنيه نقداً خلال العام الحالي ونحو 102 مليون جنيه خلال العام الماضي عبارة عن 82 مليون نقداً و 20 مليون جنيه أصولاً عينية.

ويجري المصرف حالياً مفاوضات مكثفة مع عدد آخر من العملاء المتعثرين تبلغ قيمة مديونياتهم 120 مليون جنيه، فيما اتخذ إجراءات قانونية ضد 32 عميلاً تبلغ قيمة مديونياتهم 292 مليوناً حيث فشلت المفاوضات معهم.

شملت عمليات التسوية حصول المصرف الإسلامي على ضمانات إضافية من عملائه المتعثرين تقدر بنحو 150 مليون جنيه منها 100 مليون جنيه ضمانات عقارية و 23 مليوناً رهونات تجارية و 17 مليوناً أوراق قبض.

وكان مجلس إدارة المصرف الإسلامي للاستثمار والتنمية - البالغ أصوله 3,8 مليارات جنيه قد اعتمد استراتيجية تفاوض لعلاج أوضاع القروض المتعثرة لديه وهي الاستراتيجية التي حظيت بموافقة البنك المركزي وتستند على عدد من المبادئ منها عدم إعدام الديون وعدم اللجوء لأصل مديونية ورهون فترات سماح سداد المديونيات وجدولتها بنواصة جدوى نشاط العميل وتوافر تدفقات تقنية مستقبليّة تغطي التزاماته ولا تزيد عن عام كحد أدنى والحصول على ضمانات إضافية من العميل بهدف خفض المخاطر الائتمانية التي قد يتعرض لها المصرف خلال فترة الجدولة.

باديا

ووقع المصرف العربي للتنمية الاقتصادية في أفريقيا اتفاق قرض مع جمهورية جامبيا قدره 10 ملايين دولار ومخصص للإسهام في تمويل طريق رئيسي.

يسدد القرض خلال 27 عاماً منها فترة سماح 5 سنوات وبغائفة 2 في المئة.

ويبلغ إجمالي ما قمته المصرف لجامبيا حتى نهاية آذار /مارس نحو 67 مليون دولار لتمويل 10 مشاريع و 6 عمليات عون فني.

في 0,8 في المئة فقط. وارتفعت محفظة القروض والسلف بنسبة 17,7 في المئة، فيما نمت رسوم الخدمات المصرفية بنسبة 52 في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي.

أما الودائع ف سجلت ارتفاعاً بنسبة 16 في المئة، ما أتاح تسجيل نمو في قائمة المركز المالي بمعدل 12,2 في المئة، لتصل إلى 54,7 مليار ريال سعودي. وشهدت الفترة نمواً في معدل العائد على حقوق المساهمين والعاث على الموجودات بنسبة 8,4 و 7,6 في المئة على التوالي، لتصل إلى 25,15 و 2,56 في المئة.

وتعليقاً على هذه النتائج قال رئيس مجلس الإدارة إبراهيم الطوق: "إن البنك حقق نتائج ملموسة في توسيع قاعدة عملائه على جميع الأصعدة، زل من عمليات الإقراض على الرغم من تراجع معدلات الفائدة والتنافس الحاد على ودايع العملاء". وأشار إلى أن، هذه النتائج الإيجابية عزم البنك على تنويع مصادر الدخل.

بيت التمويل التونسي السعودي



عميس العهودسي

تم اختيار عميس العهودسي لمنصب المدير العام لبيت التمويل التونسي السعودي BEST BANK التابع لمجموعة بنك البركة السعودية، خلفاً لعبد المؤمن السويح.

ويعتبر هذا التعيين كسباً للبنك الذي يعاني تراجعاً في نشاطه منذ بضع سنوات إذ، ضلص المعروف أن العهودسي يملك خبرات مصرفية عميلة، لا سيما في البنوك الاستثمارية والمتخصصة، إذ سبق وتولى البنك

الوطني للتنمية الفلاحية ثم ترأس بنك تونس والإمارات للاستثمار، قبل أن ينتقل إلى بنك البحرين للمغرب العربي ثم كاتب دولة مكلف بالمصفاة في وزارة التنمية الاقتصادية.

وقبل بضع سنوات عُيّن العهودسي على رأس بنك الإسكان، أحد أهم البنوك التونسية، حيث قام بنشاط كبير لتطوير دور هذا البنك التخصص في القروض السكنية والذي يمارس المصرفية الشاملة.

بنك القاهرة

أعلنت كل من المؤسسة العربية المصرفية وميزو كوربوريت بنك ليمتد عن تخويضهما بالبنابة عن بنك القاهرة لترتيب وتسويق قرض جماعي بمبلغ 100 مليون دولار مدته ثلاث سنوات.

ومن المقرر الاستفادة من هذه التسهيلات لأغراض إعادة التمويل وأغراض التمويل العامة لدى البنك، وسيتم ترتيب هذا القرض بهامش مقداره 70 نقطة أساس في السنة بالإضافة إلى رسوم مقبلة. ومن المقرر طرح القرض للاكتتاب قريباً للبنوك الإقليمية والدولية التي ترتبط بعلاقات مع بنك القاهرة.

يُذكر أن بنك القاهرة تأسس في العام 1952 وهو ثالث أكبر بنك

الإقتصاد الجديد

3

ملايين شخص يستخدمون الإنترنت في مصر حالياً مقابل 300 ألف كانوا يستخدمونها العام 1999، ما يشكل زيادة قدرها ثمانية أضعاف بحسب التقرير الشهري لوزارة الاتصالات والعلوم المصرية، وقد بلغ عدد دقائق استخدام المصريين للإنترنت في كانون الثاني / يناير الماضي نحو 701,5 مليون، وبلغ متوسط مدة المكالمات الهاتفية لكل جلسة إنترنت نحو 25,5 دقيقة. وأشار التقرير إلى أن إجمالي عدد المنازل التي استخدمت الإنترنت في ذات الفترة بلغ نحو 886,4 ألفاً. ويشرح التقرير أن ارتفاع عدد المنازل التي تستخدم الإنترنت في مصر هو نتيجة مبادرة "كمبيوتر لكل بيت".

10

شركات تنضم يومياً إلى حديقة "تسونغ غوان تسون للعلوم والتكنولوجيا" الواقعة في شمال غرب العاصمة الصينية بكين، والمعروفة باسم "واي السليكون الصيني". وتقول الحديقة إن معدل انضمام الشركات الجديدة مقدر له يتضاعف خلال السنة المالية. وكشف اجتماع حول الأداء العلمي لبكين عقد مؤخراً أن دخل هذه الحديقة بلغ العام الماضي 280 مليار يوان، مما يعادل 8,33 مليارات دولار، وتم دفع 12,2 مليار يوان (1,47 مليار دولار) كضرائب. بزيادة 1,7 و 2,1 في المئة عن قبل إنشاء هذه الحديقة في العام 1999.

2010

هي السنة المتوقعة لإطلاق بروتوكول اتصالات نقالة موحد لكل من اليابان والصين وكوريا الجنوبية. وتبحث الدول الثلاث في توحيد مقاييس وأنظمة الاتصالات النقالة بينها. وتقول جهات متخصصة أن البروتوكول الجديد قد يصبح مقياساً عالمياً لأن تلك الدول الثلاث تضم نحو 30 في المئة من إجمالي عدد مستخدمي الهواتف النقالة في العالم. ومن المتوقع أن يسمح الجيل الرابع من الهواتف النقالة بمعالجة بيانات بسرعة 100 ميغابايت في الثانية وهو ما يعادل سرعة اتصالات الألياف البصرية.

الاستثمار في العقل

منذ أعوام إحتاجت وزارة الدفاع الأميركية إلى برمجيات ترجمة من العربية إلى الانكليزية في سياق تدعيم بحوث مكافحة ما نسميه الإرهاب على مستوى الإعلام، وقد لجأت يومها إلى مجموعة من الشركات المتخصصة في البرمجة لم يكن بينها شركة عربية واحدة، وأهم الشركات التي عملت على تحضير هذا النظام كانت شركة تطوير البرمجيات الإسرائيلية "Accent". وقد برزت بعض لجان البنتاغون اختيار الشركة يومها "بسبب قلة عدد الشركات العربية المتخصصة في البرمجيات وعدم امتلاكها الخبرة الكافية في هذا المجال".

قد يبدو ما فعله البنتاغون انحصاراً للشركات الإسرائيلية، لكن ماذا نقول عندما تستخدم الحكومات العربية برمجيات مطوّرة في إسرائيل؟ هل يعدّ هذا أيضاً انحصاراً لإسرائيل؟ ليس بالضرورة، لأن البديل العربي غير موجود. فقطاع البرمجة العربي يعاني من مجموعة مشاكل تبدأ في قطاع التعليم ولا تنتهي في فتح الأسواق وحماية الملكية الفكرية. وذلك في وقت استنفادت فيه بلدان عديدة من الفرصة التي اتاحتها المعلوماتية للاعتماد على مواردها البشرية في تدعيم اقتصاداتها. من هذه البلدان، الهند التي وصلت قيمة صادراتها من البرمجيات إلى نحو 10 مليارات دولار من دون احتساب البرمجيات المصنّعة لحرف خارجي، وإسرائيل التي بلغت قيمة صادراتها من البرمجيات غير العسكرية نحو 3 مليارات دولار.

وفي الأعوام القليلة الماضية اعتمدت شركات عالمية في مجال البرمجة على الخبراء سواء في الهند أو إسرائيل أو ماليزيا وسنغافورة وغيرها. وأسست فيها مراكز بحوث وتطوير ومختبرات برمجة. وقد ساهمت استثمارات الشركات داخل بعض البلدان في رفع معدلات مبيعات شركات البرمجة الوطنية.

إن نجاح البلدان العربية في مقاربة هذه التجارب الناجحة يتطلب توفير مجموعة شروط أبرزها بيئة ترتكز إلى مجتمع قادر على الابتكار في ظل ظروف اقتصادية مشجّعة. وتتشكل هذه البيئة من خلال دعم إنشاء قوى عاملة ذكية مدربة مستعدة إلى قاعدة تقنية واسعة كما فعلت أيرلندا في بداية تسعينات القرن الماضي إضافة إلى تطوير التعليم العالي لتوفير خريجين بمؤهلات ومهارات ملائمة لإحتياجات الشركات. ودعم قطاع البحوث والتنمية كما فعلت الهند، وتوفير دعم مالي مباشر لدراسات العلماء كما فعل العراق في ثمانينات القرن الماضي وهو تماماً ما نقلته اليابان والانيا بعد الحرب العالمية الثانية.

إياد ديراني

الحدائق التكنولوجية العربية أسواق أم مراكز معلوماتية؟

وفي عالمنا العربي حيث تسجل نسبة الإنفاق على الدراسات والبحوث نحو 0,2 في المئة من الناتج القومي، فإن محاولات مستمرة تسجل منذ العام 2000 لخاسسات حاضنات عربية معلوماتية متكاملة، فهل نجحت هذه المحاولات؟

تشكل "الحديقة التكنولوجية" Technology Park مؤشراً اقتصادياً حيوياً حول العالم، وبتحديدها الأفكار التكنولوجية الجديدة تمويلاً واستضافة وتسويقاً فإنها تمثل بيئة علمية حاضنة للاكتشاف والابتكار والأبحاث والدراسات المعلوماتية.

للبن المعلوماتية العربية حقق تطوراً ملموساً لفهم المناطق الحرة فكانت النتيجة "منطقة حرة تكنولوجيا". وعملياً، قادت الإمارات العربية المتحدة مسيرة المناطق التكنولوجية الحرة في المنطقة عبر إمارة دبي، ومع أن بلداناً أخرى كانت مرشحة لهذا السبق كمصر وليبنان والأردن وتونس، إلا أن دبي امتلكت إرادة سياسية وقدرة مالية قوية، إضافة إلى تشكيل الهيئة المعلوماتية إحدى بنين السياسة الاقتصادية - المعلوماتية التي تتجهجها الإمارة.

ومعرواً شكّلت فكرة الحديقة التكنولوجية العربية محطاً اهتمام أكثر من بلد عربي ضمن الرؤية المعلوماتية العامة التي تضمنت أيضاً رفع عدد خطوط الهاتف الثابت والنقال والإنترنت. وعلى الرغم من اختلاف التسميات لهذه للبن المعلوماتية عربياً بقي هدفها واحداً، تأمين بيئة مناسبة للبحوث والتنمية بالتعاون مع المبادرات الدولية والمساعدة على نشر تكنولوجيا

تتعامل الملتفات التكنولوجية لدعم مجمل الاقتصاد الوطني. وفي حين شكّلت هذه الأهداف الميزة الرئيسية في البلدان المتقدمة علمياً، كان هدف إنشاء الحدائق العلمية في البلدان النامية، حيث لا خبرات وابتكارات تكنولوجية، جذب رأس المال الخارجي وتسويق للزبد من الفرص الوظيفية والعائدات الضريبية. وهذا ما يمكن ملاحظته في مفهوم إنشاء الحدائق العلمية العربية. لكن، إلى أي مدى اقترنت من الإنشائية الفكرية؟ هذا سؤال من المفكر الإجابة عليه، لكن كيف تتناول بعض البلدان العربية مسألة إنشاء هذا النوع من المراكز العلمية؟

محاولات عربية

على الرغم من أنه لا توجد حديقة عربية تكنولوجية تحقق كافة شروط "الحديقة التكنولوجية" بمفهومها الكامل نظراً لنقص بيئة الأبحاث والدراسات، إلا أن بعض نماذج

الحديقة التكنولوجية هي تسمية مبهمة بكل تفسيراتها، وتستخدم لوصف مجموعة متنوعة من الجهود التي تستهدف تنمية الشركات المعلوماتية للتوسعة والصغيرة في بند معين. وثمة 16 مرادفاً للتسمية أشهرها "الحديقة العلمية" و"حديقة أبحاث" أو "قطب تكنولوجي" "Technopole". وبشكل مستمر تظهر أسماء جديدة لهذه الحديقة أو الحاضنة التكنولوجية مع ازدياد المنافسة بين أكثر من 500 حديقة تكنولوجية في العالم.

انطلقت فكرة الحدائق التكنولوجية في الولايات المتحدة الأميركية وتأسست في خمسينات القرن الماضي لتوفر في مراحلها الأولى أرضاً مخصصة لراكز أبحاث الجامعات. وفي هذه الأرض أنشئت مبانٍ ضمت مكاتب ومختبرات وشركات مهمتها الوحيدة تحويل الاكتشافات العلمية إلى منتجات للبيع في الأسواق. وتوسعت دائرة اهتمامات هذه الحدائق بعد سنوات لتتطور نقل التكنولوجيا والتنمية الاقتصادية. لكن بعد فترة من ظهورها تنوّعت أهدافها، وعلى الرغم من أنها كانت كلها تحمل الاسم ذاته "حديقة تكنولوجيا" إلا أنها لم تكن تشكل كياناً يحمل الخصائص ذاتها. ولذلك عوّث مصادر القنصلية البريطانية في الولايات المتحدة "الحديقة العلمية" (Science Park) على أنها تحضن مجموعة متنوعة من الأعمال، وقد أطلقت مبادرات لا صلة بينها حتى في البلد الواحد، لذلك لا يوجد تعريف واحد لهذه الحدائق العلمية أو نمونج محدد معترف به عالمياً. لكن الهدف من إنشاء هذه الحدائق شكل القاسم المشترك الأساسي بينها، وبموجب "الاتحاد العالمي للحدائق العلمية" "International Association of Science Parks IASP" إن الهدف هو زيادة عدد الشركات الصغيرة والمتوسطة التي



مدينة دبي للإنترنت



مدينة دبي للإنترنت

العام 1999 بدأت نتائج فكرة مدينة دبي للإنترنت بالظهور تدريجياً مع إصدار نتائج دراسة للجدوى. وفي نهاية العام 2000 أطلقت المدينة رسمياً. وبقيادة ولي عهد دبي الشيخ محمد بن راشد، حصل المشروع على دفع سياسي كامل، فأقنت حكومة دبي جميع التسهيلات والإمكانات اللازمة لنجاح المشروع برصدها 200 مليون دولار لتغطية تكاليف المرحلة الأولى. وتمّ تقديم حوافز عدة للشركات، منها السماح بالملكية الخاصة بنسبة مئة في المئة والإعفاءات الضريبية لدخل الشركات والأفراد، وعقد تأجير الأرض لمدة 50 عاماً قابلة للتجديد، إضافة إلى إنهاء جميع الإجراءات الحكومية بخطوة واحدة بما في ذلك معاملات الرخص التجارية وتصاريح العمل.

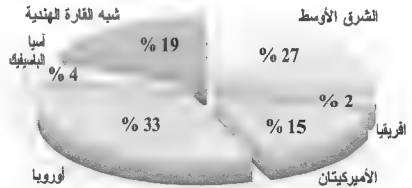
القرية الذكية

منذ العام 1999 بدأت مصر بشرح أهمية

المعلومات ونعم الاقتصاد المحلي عبر تأمين المزيد من الوظائف وتأمين بيئة تساعد الشركات الصغيرة على النمو وتحفيز عملية نقل التكنولوجيا من القطاع الخاص إلى العام. وفي هذه العملية كلها كان للتعاون بين القطاعين العام والخاص، تتوسطهما الجامعات، نتائج المربت مدناً معلوماتية داخل وخارج الجامعات. لكن مشكلة الجامعات كانت في محدودية خبرتها في مجال مراكز البحوث، ومن المعروف أن نحو 57 في المئة من الجامعات العربية عمرها أقل من 15 عاماً ونحو 75 في المئة منها عمرها أقل من 30 عاماً، ما يرسم صورة واضحة لدى الخبرة المتراكمة لدى هذه المؤسسات.

فكم اقتربت المدن المعلوماتية العربية من مفهوم الحاضنة التي تمنح الشركات تمويلًا ومجالاً للتجديد والابتكار والبيئة؟ ولماذا وصفها بعض الخبراء الأوروبيين بأنها مجرد سوق مبيعات للمنتجات الغربية لا أكثر ولا أقل؟

توزع الشركات في مدينة دبي للإنترنت بحسب المنطقة



إنشاء مدينة تكنولوجية أو حاضنة معلوماتية على قطعة أرض في سيناء. ومع تقدم فكرة إنشاء المدينة اختارت وزارة الاتصالات قطعة أرض خارج القاهرة وأعلنت عن استثمارات بقيمة 100 مليون جنيه لتغطية تكاليف المرحلة الأولى. وقد شكلت حصة القطاع الخاص نحو 80 في المئة من تغطية المرحلة الأولى، وذهبت معظم التكاليف لتلبية شراء قطعة أرض بمساحة 338 فدناً. ووقعت شركة القرية الذكية 12 عقداً مع شركات عالمية ومحلية للعمل في القرية الذكية وبلغ إجمالي قيمة التعاقدات 262 مليوناً و338 ألف جنيه هي قيمة الاستثمارات لهذه الشركة. إضافة إلى 160 مليون جنيه قيمة البنيان التي ستقام على هذه الأرض.

تسميات عالمية

للحداائق التكنولوجية

- 1-business park
- 2-cyber park
- 3-hi-tech park
- 4-Industrial park
- 5-innovation center
- 6-R&D park
- 7-research park
- 8-research and technology park
- 9-science and technology park
- 10-science city
- 11-science park
- 12-technology incubator
- 13-technology park
- 14-technopark
- 15-technopole
- 16-technopolis

وضع الخطط المعلوماتية والحاضنات التكنولوجية

البلد	في بعض البلدان العربية			
	مخطط لإنشاء مركز أبحاث معلوماتي	وجود ستارتبجية	مبادرة لإنشاء حاضنة تكنولوجية متكاملة	وجود حاضنة وفعالة
الكويت	*	*	*	---
السعودية	*	*	*	---
البحرين	*	*	*	---
قطر	*	*	*	---
الإمارات	*	*	*	*
عمان	*	*	*	---
لبنان	*	*	*	---
سورية	*	*	*	---
الأردن	*	*	*	---
مصر	*	*	*	---
تونس	*	---	*	---
الجزائر	*	*	*	---
المغرب	*	*	*	---
ليبيا	---	---	---	---
العراق	---	---	---	---

المصدر: التقرير العالي لتكنولوجيا المعلومات 2002 - 2003 (تحديات تكنولوجيا للمعلومات والاتصالات في العالم العربي)

ظاهرة متزايدة

المشاريع المذكورة في مصر والإمارات ولبنان ليست الوحيدة في العالم العربي، فتونس تمتلك مدينة تكنولوجيا المواصلات التي تعتبر من أهم المراكز العربية الحاضرة للمشاريع التكنولوجية. كما قامت عمان وقطر والبحرين والكويت وسورية والسعودية والأردن والمغرب بدراسة وتنفيذ بعض مشاريع الحاضنات التكنولوجية. ■

إياد ديراني

3 - مساحات خضراء Landscaped Area.

وسيقبل BETZ الشركات التي تعمل في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والأجهزة المعلوماتية والبرمجة والوسائط المتعددة والإلكترونيات والتكنولوجيا الحيوية Bio Technology والصحة. ومن المفترض أن تنتهي أعمال تصميم المشروع خلال 6 أشهر وأعمال البنية التحتية خلال 15 شهراً ويفتتح المشروع في غضون عامين أي في العام 2006. وستبلغ تكلفة الإنشاءات نحو 30 مليون دولار.

وتتمكّل المساحات التي تمّ حجزها نحو 15 في المئة من الأراضي المتاحة لبناء في القرية والتي تبلغ مساحتها نحو مليون و333 ألف متر. وأوضحت وزارة الاتصالات المصرية أن المرحلة الثانية من المشروع تنتهي منتصف العام 2005، أما المرحلة الثالثة والأخيرة فتنتهي في العام 2006 وتشمل مبانٍ للتدريب والحاضنات التكنولوجية، كما تشمل مبانٍ مخصصة كمكاتب إدارية للخبراء العاملين في التنمية التكنولوجية. ويتيح مشروع القرية الذكية إعفاءات ضريبية بنسبة 10 في المئة، إضافة لتمتع الشركات الموجودة في القرية بمنح إعفاء جمركي بحد أدنى 5 في المئة على كل المستلزمات.

مركز بيروت (BETZ)

منذ العام 2000 بدأ لبنان بمراسلة إقامة مدينة معلوماتية بتحويل من الوكالة الأميركية للتنمية. ومنذ أشهر انتهت دراسة الجدوى وتم إعلان نتائجها وتحديد مراحل إقامة المشروع الذي أطلق عليه اسم "مركز بيروت للصناعات التكنولوجية الحديثة" (BETZ). ويشكّل BETZ نواة مبادرة شاملة تهدف إلى إيجاد بيئة تطوير مستمر في قطاع ينمو بمعدل 15 في المئة محلياً منذ أكثر من خمسة أعوام، ويوفر ما لا يقل عن 5 آلاف فرصة عمل موزعة على 1200 شركة. وسيؤمن هذا المشروع أيضاً على مساحة مليون متر مربع وبأسعار تنافسية، أفضل مقومات العمل وأحدثها تقنية، أهمها:

- 1 - بنية تحتية راقية متطورة.
- 2 - حاضنة Incubator توفر أكثر الخدمات ملائمة للشركات الناشئة.

مركز بيروت للصناعات التكنولوجية الحديثة (BETZ)

رئيس مجلس وزراء قطر

The 37th

Annual Meeting

of the Arab League

وزراء الاتصالات العرب وغيرهم من الأعضاء الدولى للاتصالات
مئات من قادة الشركات العربية والدولية المعنية
مزودي الحلول والخدمات والمعدات والشركات الاستشارية
عدد من الخبراء الدوليين

قطاع الاتصالات في الدول العربية: الفرص والتحديات

المتطلبات التشريعية والتنظيمية لتطوير قطاع الاتصالات واستقطاب

استثمار القطاع الخاص

« استراتيجيات المنافسة في سوق مفتوحة: النمو محلياً أم التوسع الإقليمي؟

« كيفية إدخال التكنولوجيا والخدمات الحديثة لتصبح مصدر ربح للشركات

« جدوى الانتقال من الشبكات التقليدية إلى شبكات الجيل الجديد

« المنافسة على الرخص الجديدة للهاتف النقال في الدول العربية

« اتجاهات الإنترنت في الأسواق العربية وتطبيقاتها

« اندماج صناعة البث التلفزيوني والأقمار الصناعية

« دور الاتحاد الدولي للاتصالات في تطوير قطاع الاتصالات في الدول

العربية

الصحة العالمية لمجتمع المعلومات في بوس (WSIS)

سيخصص المؤتمر جلسة رئيسية عن إعادة اعمار البنى التحتية
للاتصالات في العراق يشترك فيها مسؤولون عراقيون وعدد
كبير من رجال الأعمال وقادة الشركات العربية والدولية العاملة
ذات الاهتمام بأسواق المنطقة

بانوراما الاتصالات إنهاء لمرحلة الإحتكارات وتركيز على التنظيم

السعودية



خالد الفالح
رئيس شركة الاتصالات السعودية (STC)

تأهلت 11 شركة عالمية من أصل 12 شركة للمنافسة المباشرة لتقديم خدمات الهاتف النقال في السعودية. ويتوقع أن تعلن هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات السعودية عن الشركة الفائزة بتقديم الخدمة ومنافسة شركة الاتصالات السعودية خلال الأشهر المقبلة.

وتضم الشركات المؤهلة، اتحاد مؤسسية الإمارات للاتصالات "اتصالات" واتحاد فال العربية القابضة المحدودة "دويتش تليكوم" واتحاد البصائر

الشاملة لتقنية المعلومات المحدودة، وشركاءها "ماكسيس"، واتحاد الملكة "تليفونيك" واتحاد موبيل كوم السعودية "موبيل كوم النمسا"، واتحاد الاتصالات للتقنية، وشركاءهم "أم تي سي الكويتية"، واتحاد أم تي إن السعودية "أم تي إن"، واتحاد أوراسكوم تليكوم السعودية "أوراسكوم" واتحاد سموات "تليكوم إيطاليا موبيلي"، واتحاد مجموعة أوجيه للاتصالات "بويج تليكوم"، واتحاد فودافون، وشركاءهم السعوديين "فودافون".

ويأتي إعلان تأهل الشركات العالمية تماشياً مع الجدول الزمني لفتح قطاع الاتصالات للمنافسة وفق ما نص عليه قرار مجلس الوزراء "البدء في الاستثمار في خدمات النقال خلال الربع الأخير من العام الحالي"، خصوصاً أن هذه الخطوة تساهم في تحسين مستوى تقديم خدمات الاتصالات في السعودية وخفض الأسعار وإيجاد فرص وظيفية للمواطنين وجذب الاستثمارات الأجنبية والمحلية التي تسعى الهيئة لتحقيقها، والسماع بدخول منافسين لشركة الاتصالات السعودية. ويذكر أن شركة الاتصالات السعودية بدأت بالفعل تخفيض أجور مكالمات الهاتف النقال.

من جهتها ستسمح هيئة الاتصالات لشركة واحدة لتقديم خدمة النقال في السعودية ومنافسة شركة الاتصالات السعودية كمرحلة أولى ويعد سنتين يتم زيادة تلك الشركات الاربعة في الاستثمار في الهاتف النقال في السعودية حسب استيعاب سوق الاتصالات.

الإمارات



أحمد محمد الطاير
وزير الاتصالات الإماراتي

بدات الاستعدادات في أبوظبي للتقدم بطلب ترخيص لتأسيس شركة خاصة تقدم خدمات الاتصالات النقالة والإنترنت في البلاد. وبدأت بعض الشركات بالتفاوض مع شريك استراتيجي عالمي في مجال الاتصالات لتحقيق شروط متطلبات الخبرة الفنية اللازمة لتشغيل تلك الخدمات. وتأتي هذه الخطوة بعد أن ألغت الإمارات قانون احتكار مؤسسة الاتصالات لقطاع الاتصالات في البلاد منبهة بذلك احتكاراً دام أكثر من 27 عاماً.

وتضمن المرسوم الذي ينظم عملية الترخيص شروطين أساسيين هما: تمتع الشركة المتقدمّة بالملاحة المالية الكافية، والخبرة الفنية لتشغيل الخدمات. ويضطرّن المرسوم أيضاً إنشاء لجنة عليا تختص بالإشراف على قطاع الاتصالات، وإعطائها صلاحيات إصدار التراخيص وتحديد الأسعار، كما نص على ضرورة إنشاء هيئة للرقابة على أعمال كل من يُرخص له بتقديم خدمات الاتصالات في الإمارات.

وقال أحد خبراء الأسواق المالية إن قرار كسر الاحتكار شكل مفاجأة للسوق وأثر على سعر سهم مؤسسة الاتصالات بشكل كبير. وأضافت مصادر أخرى أن هناك عوامل رئيسية عدة يجب أخذها في الاعتبار لتحديد مدى تأثيرها على ربحية "اتصالات" ونتائجها المالية ومنها مصير رسوم الامتياز التي تدفعها المؤسسة لخدمة الدولة والبالغة 5 مليارات درهم (3.4 مليار دولار) سنوياً وبعد الرخص التي ستمنح لشركات منافسة وعدد المنافسين الذين سيقومون بتشغيل الخدمات كالإنترنت والنقال والفترة الزمنية لفتح باب الرخص. ويتوقع البعض أن لا يتواصل انخفاض سعر سهم "اتصالات" إلا إذا كانت للأسواق المالية المحلية وإن كان العامل النفسي سيؤثر على أدائه على المدى القصير بين صعود وهبوط. وتبلغ مساهمة قطاع الاتصالات الإماراتي في الناتج المحلي الإجمالي ما يقرب من 15 في المئة. ويذكر أن إيرادات هذا القطاع زادت في الفترة التي تمتد بين العامين 1996 و2002 عن 40 مليار درهم. ويهاجم عدد الهواتف النقالة في دولة الإمارات 2,7 مليون خط وهو ما يفوق عدد الهواتف الثابتة.



د. فواز الزعبي

أصدرت هيئة تنظيم قطاع الاتصالات في الأردن البرنامج الإرشادي الذي يوضح الخطوات التي ستخضعها الهيئة لإنهاء انفرادية شركة الاتصالات الأردنية وفتح سوق الاتصالات الخاضعة للمنافسة. ويشرح البرنامج الخطوات التي وضعتها الهيئة في ما يتصل بنظام الترخيص والإجراءات التنظيمية التي سيتم تطبيقها على سوق الاتصالات الثانية.

وقالت ملى نجم، رئيسة مجلس مفوضي الهيئة الرئيس التنفيذي، إن تطوير هيئة تنظيم قطاع الاتصالات لوثيقة البرنامج الإرشادي بشكل استجابة للمعطيات النصوص عليها في وثيقة السياسة العامة للحكومة في قطاعي الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات وقطاع البريد.

وأضافت نجم أن وثيقة البرنامج ترسم بوضوح بيئة جاذبة للاستثمار مبنية على المنافسة لتطوير سوق الاتصالات الثانية في الأردن. وأكدت على أن وثيقة السياسة العامة للحكومة تتطلب وضمان الحدود التي تضمن عوامل السلامة العامة والاعتبارات الأمنية والمصداقية التقنية، ألا يتم وضع أية قيود على مدور أو نوع الخدمات الخاضعة للتقنين وترخيصها وكذلك ألا يستثنى استخدام أي نوع من التكنولوجيا الجديدة في تقديم الخدمات. لذا

تخطط الهيئة لتطوير برنامج ترخيص يشتمل على فئتين من الرخص: الفئة الأولى هي الرخصة التي يتم بموجبها تزويد خدمات بناء المرافق وتقديم الخدمات والفئة الثانية هي لتزويد الخدمات فقط

من جهة أخرى تستكمل وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات خلال شهر حزيران / يونيو المقبل مشروع شبكة



م. سامر

الجامعات الحكومية (شبكة التعليم والبحث العلمي). وقال وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات ووزير للتنمية الإدارية د. فواز الزعبي إن مشروع شبكة الجامعات الحكومية هو جزء من مشروع الشبكة التعليمية باستفاد من الألياف الضوئية التي تهدف إلى ربط ما يزيد على 5,1 ملايين طالب بحلول العام 2006 بشبكة معلومات وبحث واسعة. وينفذ المشروع من قبل وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات بالتعاون مع كل من وزارة التعليم ووزارة التعليم العالي وكافة الجامعات الحكومية ممثلة بشبكة الجامعات وشركة الكهرباء الوطنية وأمانة عمان. وأضاف د. الزعبي إن مشروع شبكة الجامعات ومشروع شبكة المدارس الذي سيربط نحو 622 مدرسة حكومية في نهاية هذا العام ضمن شبكة ألياف ضوئية عالية السرعة، يأتي دعماً لاستراتيجية الحكومة في تطوير وتحديث المنظومة التعليمية المحلية وصولاً إلى الاقتصاد المعرفي. ■

أعلن وزير البريد وتكنولوجيا الإعلام والاتصال الجزائري عامر التوفي أن الشركة الوطنية الكويتية للهاتف النقّال ستبدأ العمل في الجزائر بداية شهر تموز / يوليو المقبل. وكانت الشركة فازت بحق استغلال الرخصة الثالثة للهاتف النقّال التي عرضتها الجزائر للمنافسة الدولية بعد مشاركة العديد من الشركات والشركات الدولية. ويهدد الفوز تصبح الشركة الكويتية للشركة



هشام سعود
رئيس شركة أوراسكوم تيليكوم

المختف عليها، مشيراً إلى أن دخول الشركة الكويتية التي تتعامل مع ميمورتي "سيمنس" و"آركسون" في توفير المعدات والتجهيزات سيوفر مستوى المنافسة في السوق التي لا تزال مفتوحة للاستثمار في مجال الهاتف النقّال. وتعتزم "الوطنية الكويتية" رفع سقف المنافسة حيث ستشترط في عرض تقنية نقل الصورة في الهاتف النقّال على زبائنها، إلى جانب حوافز أخرى في الخدمات تمكنها من كسب حصتها من السوق.

وأضاف التوفي بشأن سيطرة رأس المال العربي على سوق الاتصالات في الجزائر أن المنافسة هي التي أفرزت هذه السيطرة، مؤكداً أن الشركات العربية الفائزة أثبتت جدارتها لما تملكه من إمكانيات مالية وخبرة وتكنولوجيا اكتسبتها من شركائها. وأوضح أن نجاح الشركات العربية في الاستثمار دليل على صواب توجه الجزائر إلى العالم العربي الذي يمثل امتدادها الطبيعي وخيارها الاستثماري. وأكد أن هذا التوجه تم تكريسه في الأعوام الأخيرة بشكل واضح. وأشار إلى أن التطور في مجال تكنولوجيا الإعلام والاتصال الذي بلغته الجزائر في الأعوام الأخيرة جاء نتيجة هذا الخيار الاستثماري ضارباً مثلاً بخدمات الإنترنت التي شهدت توسعاً هائلاً في وقت قياسي. فالجزائر التي كان فيها 100 نادي إنترنت العام 2000 مثلاً أصبح لديها 4800 نادٍ منتشرة في مختلف أنحاء البلاد بما فيها المناطق النائية والصحراء الكبرى.

AMD توسع أعمالها في الشرق الأوسط

تستحوذ شركة "أدافانسد مايكرو ديفاييسيس" التي تعرف اختصاراً بالأحرف "إيه إم دي" AMD على اهتمام متزايد في أسواق قطاع تقنية المعلومات في العالم، خصوصاً بعد نجاحها في الربع الأخير من العام الماضي في تحقيق أول أرباح لها في عامين. وقد حققت الشركة هذه النتائج الإيجابية بفضل التقنيات الجديدة التي طورتها في مجال المعالجات والذاكرة الرقمية ما ساعدها على زيادة حصتها السوقية على حساب منافستها الرئيسية "إنتل" Intel. وإذا كانت "إيه إم دي" تسكنت من إحداث مفاجأة في الأسواق

الرئيسية العالمية وخصوصاً بعد طرحها أول معالجات في العالم لأجهزة الخادم بتقنية "64 بت"، وهو المعالج "أوبتيرون"، الذي أرغم بعض كبار اللاعبين على تغيير سكراتيجياتهم، فإنها في منطقة الشرق الأوسط لا تزال من اللاعبين المغمورين على الرغم من وجودها في هذه الأسواق منذ ما يزيد على عشر سنوات. وفقاً لأحد كبار التنفيذيين فيها فقد أخذت الشركة على عاتقها تعزيز وجودها في أسواق المنطقة، خصوصاً في الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية ومصر. وكخطوة أولى تجاه ذلك الهدف أعلنت "إيه إم دي" مؤخراً عن نيّتها افتتاح مكتب إقليمي لها في مدينة دبي للإنترنت خلال شهر أيار/ مايو الحالي.

إنتل:

طفرة انفاق على تقنية المعلومات

أعلنت شركة "إنتل" مؤخراً عن النتائج المالية التي حققتها في الربع الأول من العام الحالي، وبلغت إيراداتها 8,1 مليارات دولار أميركي، بزيادة قدرها 20 في المئة مقارنة بالعام السابق، وهو ما عزاه د. كريغ باريت، المدير العام التنفيذي للشركة، بالدرجة الأولى إلى ارتفاع معدل الإنفاق على تقنية المعلومات في الأسواق



د. باريت رئيس إنتل

العالمية. وقالت مصادره الشركة: "لقد سجلنا نمواً في كل المناطق، بما في ذلك الأسواق الناضجة والناشئة. وراعى أبرز النتائج خلال هذا الربع من العام جاءت من أعمال "قناة التوزيع والبيع" التي سجلت معدلات قياسية جديدة في مجال المبيعات، بدعمها الطلب القوي المستمر والمعدلات المرتفعة لاستخدام أجهزة الكمبيوتر في الأسواق الناشئة". ووضعت الشركة خطة للعام 2004 تقضي بزيادة استثمارات "قناة التوزيع والبيع" لدعم توسيع العمليات في أسواق جديدة، بما في ذلك مدن عدة في منطقة الشرق الأوسط.

محمد السري أن الغرفة التجارية الصناعية في الرياض تعاونت مع الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض لإجراء دراسة حول جعل الرياض مركزاً للصناعات المعرفية وبالأخص صناعات تقنية المعلومات. وقد قام الطرفان بتقديم مليوني ريال (700 ألف دولار) لإتمام دراسة مستفيضة قامت بها مجموعة من المكاتب الاستشارية العالمية.

يُذكر أن سوق التقنية السعودية تعدّ الأولى في الشرق الأوسط بحجم 16,875 مليار ريال (4,5 مليارات دولار) وتحتضن، البرمجيات، الأجهزة، الخدمات، ومحتويات أخرى تشكّل صناعة البرمجيات فيها (الشراء والخدمات والتدريب) نحو 3,75 مليارات ريال (مليار دولار).

اتحاد سعودي لتطوير سوق المعلوماتية

بدأت لجنة سعودية متخصصة في صناعة البرمجيات في بحث وضع الفرص الوظيفية ضمن القطاع الخاص للمبرمجين السعوديين في العاصمة السعودية الرياض. وتسمى اللجنة إلى تشكيل اتحاد مهني أو وسيط بين الشركات والمؤسسات العاملة في نشاط البرمجة والشباب السعودي التخصص، وحل المشكلات التي تتعلق بغلة المعلومات وتوفير القوة البشرية المؤهلة في القطاع.

وأوضح رئيس اللجنة الفرعية لصناعة البرمجيات التابعة للجنة تقنية المعلومات في الغرفة التجارية الصناعية في الرياض أحمد

اليمن تدشّن مشروعين لدعم المعلوماتية

تسعى اليمن إلى تعزيز نشاط القطاع المعلوماتي عبر دعم مشروعات وبرامج محلية بالتعاون مع الشركات العالمية وبعض المؤسسات الحكومية. وفي هذا السياق تمّ تدشين العمل في مشروعين للمعلوماتية من خلال البرنامج الوطني لتقنية المعلومات. ويركّز المشروع الأول على دعم صفوف التعليم الإلكتروني في عدد من المدارس الثانوية في صنعاء بتمويل من صندوق "مبادرة الشراكة الشرق أوسطية". ويشير وزير التربية والتعليم اليمني د. عبد السلام الجوفي إلى أهمية الاستفادة من تقنية المعلومات في تحقيق التنمية الاقتصادية، موضحاً أن الوزارة اتخذت قراراً بإدراج مادة اللغة الانكليزية اعتباراً من الصف الرابع للتعليم الأساسي لتيسير نشر ثقافة المعلوماتية والتي تعتمد على اللغة الانكليزية

بشكل اساسي. ويتضمن مشروع "صفوف التعليم الإلكتروني" البالغة تكلفته الإجمالية 1,6 مليون دولار إقامة 20 صفّاً دراسياً في عدد من مدارس العاصمة على أن يتمّ في المرحلة الثانية من المشروع تعميم التجربة لتشمل محافظات أخرى. ويتمثّل المشروع الثاني في وضع حجر الأساس لمشروع تصنيع أجهزة كمبيوتر، وسبقاً في "مدينة تقنية الاتصال والمعلومات" وتنفّذه شركة المستقبل اليمنية للكمبيوتر بتزويد يمني. سعودي مشترك. وتبلغ تكلفة المرحلة الأولى من هذا المشروع 140 مليون ريال، فيما تبلغ مخطّته الإنتاجية السنوية 160 ألف جهاز كمبيوتر منها 150 ألف جهاز كمبيوتر مكتبتي و 10 آلاف جهاز كمبيوتر محمول. ويهدف المشروع بصورة أساسية إلى توفير أجهزة الكمبيوتر في السوق اليمنية بأسعار مناسبة. وسيتمّ تسويق 80 في المئة من الإنتاج بالتقسيط المريح للشركات والمؤسسات.

شركات المعلوماتية المصرية تعاني نقصاً في التمويل

انتقدت بعض شركات تقنية المعلومات والبرمجيات المصرية تجاهل البنوك لها ورفض تمويل مشروعاتها بدعوى ارتفاع نسبة المخاطر وصعوبة اتخاذ القرار الائتماني السليم حيالها كونها سريعة التطور والتقلب وتعتمد على الأفكار التي يصعب صياغتها في دراسات جدوى اقتصادية واضحة تقنع البنوك.

وأعرب خبراء وأصحاب شركات في مجال تقنية المعلومات عن دهشتهم حيال موقف البنوك تجاه مشروعاتهم رغم كل المؤشرات المتفائلة بمستقبل صناعة البرمجيات وتقنية المعلومات المصرية. ويقول أصحاب الشركات أن المؤشرات الإيجابية في السوق المصرية تتزايد بعد مساندة الحكومة لهذه الصناعة وزيادة حجم الاستثمارات الوطنية والأجنبية المولفة فيها إلى نحو 3,1 مليار دولار، بالإضافة إلى إرتفاع عدد مستخدمي الإنترنت في مصر إلى

بتلكو تطلق خدمات "بتلكو واي فاي"

أعلنت شركة الاتصالات البحرينية بتلكو عن تدشين خدمة الاتصالات اللاسلكية "واي فاي" في البحرين من خلال مواقع معينة منتشرة في أنحاء المملكة. وتعمل هذه الخدمة وفق مبدأ الهواتف النقالة، بما يتيح لأجهزة الكمبيوتر - ضمن النطاق الذي تغطيه محطات الإرسال - أن ترسل وتستقبل مختلف البيانات إلى أي

تعاون إعلامي بين بوابة عجيب و BBC

أعلنت كل من شركة عجيب دوت كوم (Ajeeb.com) و "بي بي سي" BBC البريطانية، عن بدء تعاون شامل بين المؤسستين، على صعيد الأخبار والتغطيات الإعلامية، وبموجب هذا الاتفاق تمنح BBC الحق لبوابة عجيب بعرض الأخبار التي تنشرها المواقع الإخبارية في BBC باللغتين العربية والإنكليزية، وفي المقابل تغطي مواقع BBC الإخبارية بأرلونية من بين المصادر الإخبارية المقترحة التي تتضمن بوابة عجيب رويدما بالرجوع إليها، سواء من خلال الصفحات الرئيسية لعجيب أو من خلال خدمة "جيهنة" الإعلامية.

مشروع للكابلات البحري بمشاركة شركات عربية

حازت شركة الكابلات مع شركة فوجيتسو بمشروع الكابلات البحري الدولي "Sea-Me-We 4" الذي يشارك فيه من الجانب العربي 16 شركة اتصالات بينها "اتصالات الإماراتية" و "STC السعودية". وتصل تكلفة المشروع إلى نحو 500 مليون دولار ويعد في مرحلته الرابعة على مسافة 20 ألف كيلومتر، وسيتمكن الدول المشاركة فيه من نقل 20 مليون اتصال هاتفياً أو بث إرسالي 160 محطة تلفزيونية في آن واحد، ويصل الكابلات بين 14 دولة من أفريقيا غرباً إلى

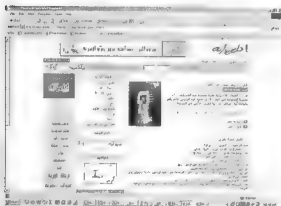
نحو 2,7 مليون، واتساع قاعدة مالكي أجهزة الكمبيوتر.

وفي السياق ذاته يؤكد الخبراء أن صادرات البرمجيات المصرية ارتفعت إلى نحو 150 مليون دولار بالثامن مع ارتفاع تجارة أجهزة الكمبيوتر ومكوناتها استيراداً وتصديراً، والتي يقدرها الجهاز المركزي المصري للتحسين العامة والإحصاء (إييار / مايو 2003) بنحو 4 ملايين جنيه (نحو 650 مليون دولار).

ويقول خالد بشار، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في شركة "لينك دوت كوم"، أنه لا يمكن تبوير موقف البنوك من مشروعات تقنية المعلومات، ويشير إلى أن المخاطر مسالة طبيعية وموجودة في كل المشروعات، وليست مقصورة على قطاع المعلومات وإنتاج البرمجيات فقط، ولو عملت البنوك وفقاً لهذا الرفض تمويل كل المشروعات في المجالات والقطاعات المختلفة. وأضاف أن هذا الموقف يعدّ عصباً طارداً للاستثمارات في مجال تقنية المعلومات، ويجبّض خطط تنمية هذا القطاع، ويقلل من قدرته على النمو.

مكان في العالم، وتحمي الخدمة بشهرة واسعة بين مستخدميها سواء لأغراض العمل أو الترفيه في الولايات المتحدة الأميركية والغارة الأوروبية، كما تلقى قبولاً واسعاً في مختلف بقاع العالم.

يُذكر أن بتلكو قامت بمضاعفة طاقة ربط شبكتها لتصل إلى أكثر من 400 "ميجابايت" في الثانية، ما يعني توفير خدمة أكثر سرعة وفعالية لجميع مستخدمي الإنترنت في البحرين.



سنغافورة شرقاً عن طريق إيطاليا، الجزائر، تونس، مصر، للملكة العربية السعودية، الإمارات العربية المتحدة، باكستان، الهند، سريلانكا، بنغلاديش، تايلاند وماليزيا، مروراً بـ 16 نقطة اتصال. وسيختم من خلال هذا المشروع تسليم كابل جديد ذي سعة مقدارها "تيرا بيت"، وهي تزيد على السعة الأولى لنظام Sea-Me-We 3 السابق بـ 32 ضعفاً، كما سيعمل نمو تبادل المعلومات، وخدمات الخطوط للوجرة و"خريف الترددات الواسع" Broadband. ويتضمن هذا النظام سيمصبح بإمكان شركة الكابلات الجديدة استخدام حلول الشبكات الضوئية البحرية والأرضية من الكابلات البنية على أكثر التكنولوجيا متقدمة، كما ستقوم الكابلات أيضاً بتوفير مجموعة شاملة من الخدمات تتضمن تركيب الأجزاء البحرية والأرضية.

العالية

تقوّن بلقب الشريك اللبناني لشركة ديل الأميركية



لبل الشارخ

منحت شركة ديل الأميركية تصنيف "الشريك العالية" لجمعية العالية الكويتية، ويأتي هذا التصنيف بعد أن فازت "العالية" بجائزتين عالميتين من شركة ديل عن أدائها خلال العام 2003. وقال مدير تطوير الأعمال في "مجموعة العالية" فهد الشارخ في تصريح صحفي تعليقا على التصنيف: "إن تلك الجوائز جاءت نتوجها للجهود المشتركة بين المجموعة، وشركة ديل لخدمة أسواق الشرق الأوسط بشكل عام وسوق السعودية والكويت بشكل خاص". وأضاف أن "العالية" باتت فعلا الجهة الأهم في المنطقة التي تقدم لزيائنها الخدمات الأفضل، إلى جانب المنتج الأفضل. وباتت تستقبل كبار العملاء وكبار المزدوين على حد سواء. يذكر أن "مجموعة العالية" تقوم بدور مميز كمقدمة حلول متكاملة في السعودية، ومنطقة الخليج في مجال توفير منتجات، وخدمات تقنية للمعلومات، وهي الوكيل للمنتج لمنتجات "ديل" في الكويت والسعودية.

مايكروسوفت

ترقي اثنين من كبار مسؤوليها في المنطقة



إيمري بيركن

علي فرماوي

أعلنت "مايكروسوفت" الشرق الأوسط وأفريقيا عن ترقيتي علي فرماوي، المدير الإقليمي للمبيعات والتسويق والخدمات في الشركة، إلى منصب المدير الإقليمي لـ مايكروسوفت الشرق الأوسط وأفريقيا، كما تم تعيينه نائباً لرئيس مايكروسوفت في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا خلفاً لنائب الرئيس الحالي إيمري بيركن الذي سيستغل منصب رئيس مايكروسوفت الشرق الأوسط وأفريقيا.

Samsung Networks و ICC

توقيع اتفاق تعاون

وقّعت شركة الكمبيوتر الدولية للحلول والتقنية ICC مذكرة تفاهم مع شركة سامسونغ العالمية للشبكات في خطوة تفتح المجال لتعاون أوسع بين الطرفين. وقال أكرم الهاس، مدير عام ICC: "إن التعاون مع Samsung يأتي في سياق التحضيرات السعودية للحكومة الإلكترونية خصوصاً في مجال ربط الشركات من داخل الملكة بفروعها وشركائها في الخارج".

أوفيس تكنولوجيز

هاتف جديد بتطبيقات "إسلامية"



ILKONE 1800

أطلقت شركة أوفيس تكنولوجيز، الهاتف النقال الجديد ILKONE - 1800 الذي يستهدف شريحة دينية محددة، ويحتوي الهاتف تطبيقات تضم القرآن الكريم كاملاً بالخط العثماني ومنها أوتوماتيكية لأوقات الصلاة مع صوت الأذان وأنها القبلة ومواقيت الصلاة بشكل أوتوماتيكي لأكثر من 5 آلاف مدينة حول العالم. ويحتوي ILKONE-1800 بنظام GPRS-12 للاتصال بالإنترنت وشاشة عرض TFT متناهية الدقة و65 ألف لون مع شاشة خارجية ذات إضاءة زرقاء O-LED ونغمات بنحو 40 طبقة مع خدمة الرسائل المتعددة الوسائط MMS.

موتورولا

تطلق هاتف نقال جديد



طرحت "موتورولا" هاتفها النحوي V300 الذي يضم أحدث القدرات اللاسلكية في تصميم رياضي أتيق. ويستهدف هذا الهاتف المستخدمين الناشطين اجتماعياً الذين يحتاجون إلى تجارب حافلة بالازياء. ويأتي هاتف

V300 متطابقات السوق بتوفيره شاشات معززة الألوان ونغمات رنين قابلة للتغيير واستخدام نغمات رنين مدعومة بجهاز MP3 وقدرات في إرسال واستقبال الرسائل إضافة إلى كاميرا مدمجة، وبشكل الجهاز أداة مساعدة قوية للأعمال بالنسبة للشخص المهني، ويتوفر تقنية اللوحة الثلاثية المدمجة، يقدم الهاتف استثمارية في الاتصال لا تقطع عبر 100 دولة تشغيل شبكة GSM.

إنتل

تعاون مع مصرف "كودي ليبنانية"



من اليسار: نيلو خلد (المعلقة الأرمينية في بيروت)، إيسوبل البينتر (الشار)، أنطوان رعد (سوفت مانيجمنت)، جهيسا إدو (إنتل)، جو لافول (إستشارات بي إم آر) وكوني بروس (إنتل)

سجل "برنامج إنتل لتسكين البرمجيات" نجاحاً جديداً في منطقة الشرق الأوسط بإعلان مصرف "كودي ليبنانية" Credit Libanais، أحد أكبر المصارف في لبنان، عن تركيب حبلين جديدين تم تطويرهما في المنطقة وإعدادهما للعمل على معالج Intel Xeon. وقد تمكن ذلك المصرف من تحسين أدائه بنسبة وصلت إلى 80 في المئة في معالجة الأعمال المصرفية، مثل أعمال نهاية اليوم والتراكمات الدورية وتحويل الحسابات الشهيرة وأعمال الإغلاق الشهيرة، وذلك بتكلفة أقل.

وقد حقق البنك هذا الإنجاز بواسطة حلول طورتها "سوفت مانيجمنت"، وهي شركة رائدة للبرمجيات في لبنان، واستخدمت فيها برمجياتها لمعالجة البيانات، وحلولاً طورتها "بي إم آر" للاستشارات. واستخدمت فيها برمجيات ICBS للأعمال المصرفية. واستعتمد هاتان الشركتان إلى تسويق هذه الحلول للمصارف الأخرى في منطقة الشرق الأوسط وفي أوروبا وأمريكا الشمالية. وقال رئيس مجلس الإدارة والمدير العام في "سوفت مانيجمنت" التي يمتلكها مصرف "كودي ليبنانية" أنطوان رعد: "إن النتائج التي أحرزناها في هذا المشروع هي بمثابة برهان على أن العديد من مدراء المعلومات في القطاع المصرفي في منطقة الشرق الأوسط ينتظرون هذه الحلول. وبإستطاعة المصارف أن توفر عشرات الآلاف من الدولارات بتخليها عن الأنظمة الاحتكارية الخاصة وتبنيها حلولاً أخرى تمنحها نتائج ممتازة في مجال الإنتاجية وإدارة النظم".

جال إلكتريك

دورات تدريبية

نظم قسم الأجهزة المنزلية في شركة جنرال إلكتريك للمنجات الصناعية والاستهلاكية مؤخراً سلسلة من الدورات التدريبية في المواقع الرئيسية للشركة في منطقة الشرق الأوسط بهدف تدريب أكثر من 150 مدير خدمات وفنياً في تلك المواقع. وقد حقق أخصائيو صيانة وإصلاح أجهزة جنرال إلكتريك فاشة كبرى من الدورات التي أقامت، حيث تم خلالها التركيز على التقنيات المتطورة التي توفرها أحدث الأجهزة التي تنتجها "جنرال إلكتريك".

بطاقات فيزا

إقبال متزايد

أظهرت إحصائيات "فيزا إنترناسيونال" أن معدلات الإنفاق بواسطة بطاقات الدفع الإلكترونية في الشرق الأوسط ارتفعت بنسبة 41 في المئة خلال السنة المنتهية في 31 كانون الأول / ديسمبر 2003 مقارنة مع العام 2002. ويعزى هذا الارتفاع إلى طرح عدد من المنتجات الجديدة للبتكرة التي عززت من الخدمات التي يوفرها القطاع للمالي في المنطقة وشجعت المستهلكين على استخدام البطاقات الإلكترونية بصفتها بديلاً آمناً للمعاملات النقدية.

إتش بي

تزوج منتج "يزاين جت"



نظمت شركة هيوليت باكارد (إتش بي) مؤخراً ندوة تحت اسم "استعد للمطبخ" Ready-Steady-Cook لشركاء قنوات توزيع وبيع منتجات "يزاين جت" Designjet، وذلك كجزء من التزامها بمكافحة شركاء قنواتها وتدعيم علاقاتها مع هؤلاء الشركاء بطرق جديدة. وبهذه المناسبة، قال أحد شركاء قنوات "إتش بي": "من المؤكد أن سوق الطباعة الكبيرة النسيق تشهد حالياً ازدهاراً، ونحن وافقون أن المنتجات التي طرحها ستشكل إضافة ممتازة لمجموعة منتجات "يزاين جت" من "إتش بي".

إيسون

تطلق مجموعة برامج

طرح "إيسون" مؤخراً برنامج "إيسون نت تراكر" (EpsonNet Job Tracker) لتلبية الإحتياجات المتنوعة لقطاعات الأعمال في أسواق منطقة الشرق الأوسط، ويخضع البرنامج الجديد للتحكم باستخدام الطابعات الرقمية لتحقيق وفورات ملحوظة في النفقات. ويعد "إيسون نت جوب تراكر" (EpsonNet Job Tracker) أحد الحلول البرمجية المتطورة التي تعتمد على تقنية الويب. ويتميز هذا البرنامج بتقديم الإرشادات وتؤسّسات الأعمال المختلفة حول التحكم

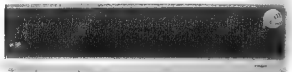


الوراج جوجلاي، مدير في شركة اللانغ وشركاء، وجورج آي، كانيش، مدير قسم إم إي بي في شركة IDC، وخالد طوير، المدير العام الإقليمي في وحدة الإلكترونيات فيليبس للمستهلك في فيليبس الشرق الأوسط، ونظام رزاق مسؤول المبيعات في شركة اللانغ وشركاء

تُعنى بالسباحة وسفر رجال الأعمال دفع الفنادق للبحث عن معدات ذات مستوى متقدم لتقديم نوعية خدمات ترتقي لمطلوبات نزلاء الفنادق.

LG

مكيفات جديدة



طرحت LG الإلكترونيكس طرازات جديدة من المكيفات في المملكة العربية السعودية، وتستهدف التشكيلة الجديدة قطاع المستهلكين في المنازل والمؤسسات. وتضيف LG عبر تشكيلة مكيفاتها الجديدة لمسة ثقافية من خلال مجموعة من اللوحات الفنية التي تعبر عن التراث الديني والثقافي.

وفي تعليقه على طرح تقنيات جديدة من مكيفات LG أعلن الشيخ حسن شاكر، المدير التنفيذي لشركة حسن غازي إبراهيم شاكر أنه سيتم طرح تقنية "نانو بلازما" المتطورة التي تزيل الروائح الكريهة ضمن المكيفات الجديدة. وأضاف: "سنوفر لربائتنا في العام 2004 تقنية التحويل إلى المجاز (By-Pass) التي تجعل مكيف LG يعمل تحت أي ظروف مناخية استوائية".



خليل الدلو

باستخدام طابعاتهم للتقليل من الخسائر الاقتصادية الناجمة عن سوء استخدام هذه الطابعات. ويتيح هذا البرنامج إمكانية توفير المعلومات التفصيلية بخصوص هوية الأفراد الذين يقومون بالمعاملات الطباعية والمواات التي تتم طابعاتها والأوقات التي تجري فيها الطباعة. إضافة إلى تزويد مستخدمي جميع طابعات "إيسون" الليزرية باللوننة بالمعلومات الأساسية والخطوات اللازم اتباعها لتحقيق أفضل نتائج الطباعة.

ويقول مدير عام شركة "إيسون الشرق الأوسط" خليل الدلو، "يعتبر تحقيق الوفورات الاقتصادية من الخطوات الضرورية المهمة لدى مؤسسات الأعمال الناجحة. وتحرص شركات الأعمال بصورة مستمرة على تقليص نفقاتها. وفي هذا الصدد، أطلقت "إيسون" العديد من الحلول البرمجية التي تساهم في توجيه مؤسسات الأعمال للتحكم بوظائف الطباعة وتحقيق الوفورات الاقتصادية".

أم كيه

تطلق مجموعة "أسبيكت" في السعودية



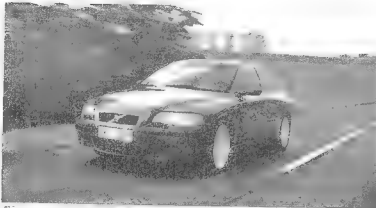
من مجموعة "أم كيه أسبيكت"

أطلقت شركة "أم كيه إلكترونيكس" المتخصصة في إكسسوارات التوصيل الكهربائي ضمن شركة نورافن العالمية لأنظمة البناء الذكية ومقرها المملكة المتحدة، مجموعة "أم كيه أسبيكت"، وهي أحدث ما أنتجت من أدوات التشخيص الكهربائي في المملكة العربية السعودية.

فيليبس

تجبر فندق الفورسيزنز في قطر

بدأت "فيليبس" ووكيلها المعتمد في قطر شركة المانع بتوريد الجيل الثاني من أجهزة التلفاز للزودة بشاشات البلازما للضيعة. وذلك ضمن إطار نظام تلفزيوني متكامل لفندق الفورسيزنز الذي افتتح حديثاً في قطر. ويأتي هذا الاتفاق ضمن سلسلة الاتفاقيات التي أبرمها "فيليبس" لوضع آلاف أجهزة التلفاز ذات الأداء العالي (TIV) تتجاوز قيمتها من 2 مليون دولار، في عدد من الفنادق المنتشرة في قطر، الإمارات العربية المتحدة، الكويت، عمان ومصر. وقال خالد طوير، المدير العام الإقليمي للشرق الأوسط في وحدة الإلكترونيات فيليبس: "إن الارتقاء المستمر الذي تشهده الفنادق التي



الزاهد للتراكتورات تطلق فولفو S60R

أطلقت شركة الزاهد للتراكتورات، وكلاء فولفو في المملكة العربية السعودية، طراز فولفو S60R الذي يُتوقع له أن يأخذ مكانته ضمن قطاع سيارات الصالون العالية الأداء في السوق المحلية. وقد جرى تصميم سيارة S60R وفق مفهوم الأداء (PCC)، لتوفر أداء متقدماً وممتعة في القيادة من دون التضحية بقيمة فولفو الجوهرية الخاصة بالسلامة.

ويوفر شاسيسه S60R ثلاثة أوضاع: مريحة، Sport، رياضية متقدمة Advanced. وبالتالي فإن سيارة S60R هي "ثلاث سيارات في واحدة".

مدير عام شركة الزاهد للتراكتورات يوسف خاجا أشار إلى أن "طرح سيارة S60R في المملكة يجعلها تحتل مكانة خاصة بين مجموعة سيارات الصالون الفاخرة الأداء والوجود حالياً في الأسواق. كما أن التقنية العالية التي تتميز بها السيارة توفر للسائق إمكانية الانشغال من القيادة في المصنفات الجارفة إلى القيادة في شوارع المدن المزدهمة خلال أجزاء من الثانية. ويقوم شاسيس

سيارة S60R على تقنية تعرف باسم FOUR-C حيث يساعد هذا النظام في التحكم المتواصل بحركات السيارة بمساعدة عدد من وحدات الاستشعار.

وقد تم تطوير محرك S60R من محرك فولفو سعة 2,3 لتر، وتم زيادة الإزاحة إلى 2,5 لتر لزيادة حجم شاحن التيربو بهدف زيادة ضغط الشحن، ويولد المحرك قدرة 300 حصان وعزم 400 نيوتن متر. أما السيارة التي تعمل بنقل السرعة الآلي، فيمكن للمحرك أن يولد عزم 350 نيوتن متر وفترة 300 حصان.

جائزة من هيونداي لـ "الحديقة للسيارات"

حصلت الشركة الحديقة للسيارات في سورية (التابعة لمجموعة مؤسسات نحاس) على جائزة أفضل موزع لشاحنات هيونداي في الشرق الأوسط للعام 2003. وللمناسبة أقامت المجموعة حفل استقبال في فندق سفير السيدة زينب في دمشق، تكريماً لمدير عام الشركة صبيح نحاس وللمعاملين فيها. حضر الحفل رئيس مجلس إدارة المجموعة صائب نحاس، والسكرتير الأول في السفارة الكورية في بيروت، إضافة إلى أبرز موزعي الشركة الفرعيين، وعدد من رجال الأعمال والدعويين.



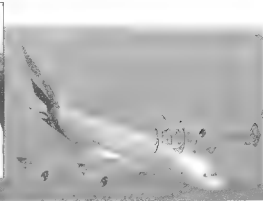
صائب وصبيح نحاس مع الدبلوماسي الكوري

"مازدا 3" في أسواق السعودية



طرحت شركة الحاج حسين علي رضا وشركاه المحدودة طراز "مازدا 3" الجديد كلياً في أسواق السعودية في احتفال أقيم في صالة عرض الشركة في مدينة جدة. وقد أشار المدير التنفيذي للشركة علي علي رضا إلى أن "التعاون مع شركة مازدا موتورز على مدى أكثر من 36 عاماً كان مثمراً حيث استطعنا ترسيخ اسم مازدا قوياً وناجحاً في السوق السعودية". وأضاف "لقد كان لنجاح طراز مازدا 3، الذي حل على العديد من الجوائز في مختلف البلدان ومنها جائزة سيارة العام في السعودية، الأثر الفعال في ارتفاع حجم الطلب على كافة الفئات وهو ما فاق توقعاتنا. كما أن الإمكانيات

المتوفرة لدى شركة الحاج حسين علي رضا من كوادر بشرية وشبكة معارض ومراكز صيانة ساهمت في تدعيم موقع مازدا في السوق السعودية.



مجموعة الإمارات: الأرباح الصافية نصف

أعلن الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم، الرئيس الأعلى لمجموعة الإمارات، أن أرباح المجموعة بلغت 1,75 مليار درهم (476 مليون دولار) عن السنة المالية 2003/2004 المنتهية في 31 آذار/مارس 2004. وبلغت العائدات 14 مليار درهم (3,8 مليارات دولار)، أي زيادة نسبتها 67 في المئة للأرباح و35,5 في المئة للعائدات من السنة المالية السابقة.

وقد تم تخصيص حصص من الأرباح قدرها 329 مليون درهم (90 مليون دولار) سيتم دفعها لحكومة دبي التي تملك مجموعة الإمارات.

وقال الشيخ أحمد: "إن النتائج القياسية التي توأسل طيران الإمارات تحقيقها عاماً بعد عام تؤكد أننا نسير في الاتجاه الصحيح، وأننا نقوم بدورنا في مساعدة الحكومة على تحقيق خططها الكبرى لتعزيز مكانة دبي كمركز عالمي للترجمة والسياحة واستقطاب الاستثمارات".

وأضاف: "إننا عازمون خلال السنة المالية القادمة 2004/2005 على مواصلة النمو وتقديم الأداء العالي ذاته".

نشاطية الأرقام

نقلت طيران الإمارات خلال هذه السنة المالية 10,4 ملايين راكب، بزيادة نحو مليوني راكب (23 في المئة عن السنة السابقة)، كما بلغت أرباحها 1,57 مليار درهم (429 مليون دولار أميركي) بارتفاع قدره 73,5 في المئة.

وسجلت الإمارات للضخم الجوي رقماً قياسياً أيضاً، حيث نقلت 660 ألف طن خلال السنة المالية (بزيادة 26 في المئة عن السنة السابقة)، وارتفعت العائدات بنسبة 42 في المئة لتصل إلى 2,4 مليار درهم (659 مليون دولار أميركي)، ووصلت مساهمتها في عائدات الناقلات إلى 20 في المئة.

وحققت "دنات" خلال السنة المالية أرباحاً بلغت 174 مليون درهم (47 مليون دولار)، وعائدات بلغت 1,1 مليار درهم (298 مليون دولار أميركي) بنمو 23 في المئة و14 في المئة على التوالي.

طلبات التوظيف التي تلقتها المجموعة طوال السنة المالية إلى 265 ألفاً، بزيادة نسبتها 29 في المئة عن العام السابق.

ووصل عدد طائرات أسطول الإمارات في 31 آذار/مارس 2004 إلى 67 طائرة، ختمت 75 وجهة في 53 دولة، أي بزيادة 15 طائرة عن العام السابق، علماً أن أسطولها يضم خمس طائرات شحن.

ومع الطلبات المؤكدة القاسية التي تبلغ 90 طائرة جديدة، فإن أسطول الناقلات سيواصل توسعه بمعدل طائرة جديدة في كل شهر من الآن وحتى نهاية العام 2012، ليزيد 130 طائرة بحلول ذلك العام. ومن المنتظر أن يصل عدد الطيارين إلى ألف طيار وأطقم الخدمة الجوية إلى 5 آلاف مضيف ومضيفة خلال الأسابيع القليلة المقبلة.

ويتزامن هذا النمو السريع في عدد الطائرات والعمال مع تحقيق خفض مهم في تكلفة الوحدة بنسبة 3,6 في المئة إلى 107 فلس لكل طن كيلومتر مربع متاح ATKM، مقارنة بـ 113 فلساً للسنة السابقة.

وقدمت "دنات" لعمليات المطار خدمات مناولة الرضعة لأكثر من 19 مليون راكب، بزيادة 2,7 مليون راكب (16 في المئة عن السنة السابقة)، وذلك من خلال خدمة نحو 80 ألف عملية إقلاع وميول لرحلات منتظمة سيرتها 110 ناقلات عالية عبر مطار دبي الدولي (بزيادة خمس ناقلات من 2002/2003) وارتفاع نسبه 15 في المئة في عدد الرحلات.

وتعاملت "دنات للخدمات" مع نحو 406 آلاف طن، بزيادة نسبتها 16 في المئة، في حين ارتفع عدد عمالها في المركز اللوجستي للمنطقة الحرة FELC أكثر من 40 ناقلات.

وسجلت دائرة العطلات والرحلات في طيران الإمارات زيادة بنسبة 17 في المئة في إجمالي عملائها مقارنة بالسنة السابقة، ليصل عددهم إلى أكثر من 240 ألفاً. وتضم هذه العائدين قسم الخطوط الفارجية "الإمارات للعطلات" وقسم تنظيم الرحلات الداخلية "للغامرات العربية". بالإضافة إلى منتج لها الصحراوي.

وارتفعت الأرصدة النقدية لدى المجموعة إلى 6,4 مليارات درهم (1,8 مليار دولار) مقابل 4,8 مليارات درهم (1,3 مليار دولار)، أي ما يكفي للوفاء بديون والتزامات المجموعة وأقساط استئجار الطائرات لمدة تزيد عن ستة أشهر.

وعلق الشيخ أحمد: "واصلت المجموعة ازدهارها، ولم تلجأ إلى مقارنة أنفسنا مع ناقلات أو وكالات سفر أخرى. ولم ننضم إلى أي من التحالفات أو نخيع القوالب والوصفات الجاهزة، ومضينا إلى العمل بجد وتصميم لاستقطاب مزيد من العملاء من خلال توفير خدمات ومنتجات عالية الجودة لهم".

وأوضح أن مساهمة مجموعة الإمارات في اقتصاد دولة الإمارات العربية المتحدة بلغت خلال السنة المالية الماضية 13,6 مليار درهم (3,7 مليارات دولار).

وفي استعراضه لأشواق نمو المجموعة خلال 2004/2005، أشار الشيخ أحمد: "ستشهد السنة المالية الحالية نمواً في الطاقة بنسبة 26 في المئة، كما ستواصل "دنات" مساهمة الناتج باتخاذ مزيد من الإجراءات الجديدة التي تكفل استمرار تحسين وتطوير خدماتها المقدمة للعملاء".

مجموعة الإمارات

في ختام السنة المالية، بلغ عدد العاملين في مجموعة الإمارات 22500 موظف، بزيادة 4 آلاف موظف (22 في المئة عن السنة السابقة)، ما يعني أن المجموعة كانت تستوعب ما مقله 77 موظفاً جديداً كل أسبوع، وهي نسبة قليلة من بين 5 آلاف طلب توظيف كانت تستقبلهم أسبوعياً. ووصل مجموع



1,57 مليار درهم أرباح "طيران
الإمارات" و174 مليوناً أرباح "دنات"





ثناء الاحتفال

بحلول العام 2005.

وكانت "سويس" أطلقت مؤخراً برنامج رحلاتها الصباحي الذي تواصل فيه تقديم خدماتها المتميزة لمنطقة الشرق الأوسط عبر 25 رحلة أسبوعية، تشمل رحلة يومية من نون توقف من دبي، وخمس رحلات أسبوعية من القاهرة، وأربع من كراتشي، وثلاث من كل من جدة والرياض ومسقط.

ومن المنتظر أن تطلق سويس مع نهاية العام الحالي أسطولها المحدث من طائرات إيرباص إيه 330 الذي يعمل على خطوط منطقة الشرق الأوسط.

سويس: عام ثان من النجاح في السعودية

احتفلت سويس إنترناشيونال إيرلاينز، الناقلة الوطنية السويسرية، بمرور عام ثان على انطلاق عملياتها في المملكة العربية السعودية، حيث وفّرت للمملكة قاعدة صلبة لأعمال الشركة السويسرية التي توفّعت ارتفاع إشغال للقاعد خلال فترة الصيف، بعد أن حققت نتائج فاقت جميع التوقعات خلال العام 2003.

وشرح مدير عام "سويس" في السعودية واليمن رولف كولر، نتائج الشركة في العام 2003، حيث بلغ إجمالي أصولها السائلة 503 ملايين فرنك سويسري، وسجلت تراجعا في خسائرها التشغيلية إلى 498 مليون فرنك مقارنة بنحو 909 ملايين العام 2002. وأكد كولر استمرار الوضع المالي القوي للشركة خلال الأشهر الماضية من العام 2004، متوقعا المزيد من الأداء الإيجابي، بعد إنجاز 60 في المئة من خطة إعادة الهيكلة التي يتوقع أن تظهر نتائجها بشكل ملموس

لشركة طيران الشرق الأوسط، وأكبر الباك، الرئيس التنفيذي لخطوط الجوية القطرية.

واعتبر الباك أن الاتفاق يمثل "قفزة نوعية في طريقة عمل كل من الشركتين وبعبء مدى التعاون والتفاهم بينهما". وأوضح أن الاتفاق الجديد يفتح كلاً من أعضاء نادي الامتياز لمعداتي السفر مع خطوط الجوية القطرية وأعضاء نادي سيار مايلز (أهبال الأرز) التابع لشركة طيران الشرق الأوسط، فرصة الحصول على نقاط جوية من كلا الشركتين.



أكبر الباك ومحمد الموت، خلال توقيع الاتفاق

حجز مشترك بين "القطرية" و"الميلد إيست"

وقعت الخطوط الجوية القطرية وطيران الشرق الأوسط اتفاقاً للحجز المشترك، هو الأول من نوعه في المنطقة، يمنح مسافري الـ "ميلد إيست" فرصة السفر على متن رحلات "القطرية" العاملة على خط بيروت - الدوحة - بيروت.

وقّع الاتفاق في الدوحة، كل من محمد الصوت، رئيس مجلس الإدارة والمدير العام

والخدمات ليوكم ستيغياخ في مؤتمر صحفي عقده في جده، شكل العام 2003 عقبة حقيقية في وجه صناعة الطيران، إلا أن أداء شركتنا حافظ على معدل نمو ثابت نظراً لازدياد الطلب على خدماتها ما حثّ زيادة سعة الخدمات والوجهات داخل المملكة بنسبة 20 في المئة مقارنة مع العام 2002.

ورأى ستيغياخ أن السوق السعودية تعتبر واحدة من الأسواق الواعدة التي تتطلع لوفتهانزا للاستثمار فيها والخطوة الأساسية ضمن خطتها الرامية إلى توسيع نشاطاتها في المنطقة.

وتوقع مدير عام لوفتهانزا في المملكة بوي ويليك أن يكون أداء "لوفتهانزا" وقطاع الطيران خلال العام 2004 مختلفاً تماماً عن العام 2003 وقال: "إن الأداء في أول شهرين من السنة الجديدة يبعث التفاؤل ويبشر بموسم زاخر". وتوقع "نمو" في الأعمال داخل المملكة يراوح بين 15- في المئة في حال استقرار الأوضاع على هذا النحو.

يذكر أن "لوفتهانزا" ستطرح في الأشهر القليلة المقبلة خدماتها عبر الموجات الثلاث الجديدة بالكامل، الدرجة الأولى ودرجة رجال الأعمال والدرجة السياحية على خط جده إضافة إلى إطلاق خدمات طائرة إيرباص A340 عبر مدينة الرياض.

لوفتهانزا تطور خدماتها في السعودية



من المؤتمر الصحفي

أعلنت مجموعة لوفتهانزا للطيران عن خططها التطويرية والحديثة في المملكة العربية السعودية والشرق الأوسط وأبرزها طرح درجة رجال الأعمال الجديدة كلياً. وقال نائب رئيس المبيعات



يمكن أن يكون كلاسيكياً أو معاصراً، والمزيج بين إبريم متحرك وسوار من قماش الأشرطة يجعل ساعة كيبيلاند ذات الليثا المستدير ساعة رياضية بأناقة معاصرة.

أما ساعة هامتون كلاسيك XL كرونوغراف بالمينا المستطيل فيعطي مظهرًا رياضيًا لساعة رياضية بتصميم كلاسيكي ومزودة بسوار بني من جلد التمساح، كل هذا يجعل منها ساعة لكل الأوقات وللناسبات.

مع احترام للحرفية التقليدية والنوعية الفائقة الجودة والحاضرة في أدق التفاصيل.

ويأتي هذا الطراز الجديد بكمية محدودة لا تتخطى الـ 25 ساعة مع مينا أزرق/ فضي، 25 أخرى مع مينا الروتينوم/ الفضي. وقد ساهم أسلوب تصميم المينا غير الاعتيادي في الكشف عن أداء هذه الساعة. فوظيفة Jumping Hours تظهر من خلال فتحة منحرفة الشكل عند مؤشر الساعة الـ 12، أما مينا الدقائق واللواني فيتوزعان بالتوالي عند مؤشر الساعة الـ 12 والـ 6 ويتشاركان في طريقة عرضهما الجريء واللائق، وبأسلوب متفرد في التصميم يتمثل من خلال دائرتين بخرقة شبيهة بأشعة الشمس. ومع ذلك فهما يضيفان على العين الجودة كثيراً من الوضوح ما يؤمن بسهولة في قراءة جميع المؤشرات والوظائف.



حول العنق بدلاً من المعصم، وقد شغلت هذه الساعة بالذهب الأبيض وتحمل شعار الـ 12 تماماً كالذي يبدو في ساعة فاندوم الـ 12. وتأتي هذه الساعة مع مينا من عرق اللؤلؤ الأزهرى والرمادي. أما من مجموعة شوميه الرياضية فتأتي ساعة كرونوغراف "كلاس وان أكس آل" الرياضية، موضة جديدة خلقتها شوميه، وأرفقتها بسوار من جلد التمساح الرمادي مع مينا نيزكي رمادي. ساعات شوميه هي توجه نسائي/ رجالي جديد للعام 2005، وكرونوغراف قد تروى النساء استعارته من الرجال.

جميعها من الإمارات العربية المتحدة والكويت والأردن.

واتاحت الحملة لكل من اشترى ساعة يوم آيه مرسيه مستخدماً بطاقة ائتمان من فيزا في محلات مختارة في الكويت والإمارات والأردن، فرصة دخول السحب للفرز بـ 10 مليون دينار كويتي في صندوق برج العرب في دبي.

وتحصلت سوييكا عبد الله أيضاً على بطاقة سفر من موزية رجال الأعمال على متن طيران الإمارات.



ساعات كرونوغراف

من يوم ومرسيه

مهما كان خياره، رياضياً أو كلاسيكياً، فالزوج بين اللونين الأبيض والأسود على اللزولة يضمن القراءة الواضحة في أي وقت خلال اليوم.

ساعات كرونوغراف من يوم ومرسيه الجديدة هي أكثر ما



إبتكار جديد

من "هاري ونستون"

يأتي الابتكار الجديد محمداً بأسماء أفينيوس سي دجانينج أوير، Avenue C، Jumping Hours من دار هاري ونستون لبرهن من حق الدار الإبداعي بمجموع الساعة الجديد ويراعيتها التقنية الفائقة.

حركة ذاتية التعبئة في قطعة مصفرة جداً، تؤكد المهارات العالية

مجموعة ساعات جديدة

من شوميه

أطلقت دار شوميه مجموعة جديدة من الساعات تشمل ساعة "إندي" من فئة المجموعات الراقية، والتي شغلت بالذهب الأبيض ووضعت بالألماس، والساعة متوفرة بسوارين قابلين للتبديل - جلد التمساح للنساء والقماش المقلم لليل مع مشبك شبيه بـ "ز القمص" رضع بالعقيق والألماس للنساء. زوجاً من أزوار القمص الذي يشكل جزءاً أساسياً من إكسسوارات "داني".

أما ساعة "فريسون" فهي ساعة فريدة ساحرة، يعكس تصميم الألباس فيها لوحة من لوحات فصل الشتاء تضفي عليها لمسة جديدة.

وساعة "الو" القلادة، هي نموذج مختلف من الساعات، تليقها

فائزتان في حملة

يوم آيه مرسيه

أعلنت يوم آيه مرسيه، ماركة الساعات السويسرية الراقية، عن أسماء الفائزتين بالحملة المشتركة التي نظمتها مع فندق برج العرب وفيزا إنترناشيونال وفازت كل من هوري لخياني من دبي وسوييكا عبد الله من الكويت في السحب الذي أجري على قوائم الاشتراك التي تم

أوكسيت

تطلق عملياتها من دبي

أطلقت "أوكسيت"، الشركة اليونانية المتخصصة بتصميم وصناعة الجواهرات العصرية، نشاطها في المنطقة العربية بإشراكها في المعرض الأول لشركات الامتياز (الفرانشايز) في الشرق الاوسط (FME2004) الذي انعم مؤخراً في مركز دبي التجاري العالمي، "أوكسيت" شبكة توزيع تمتلكه.



باسم نصري مع الشيخ حمدان بن محمد بن راشد آل مكتوم في جناح أوكسيت

عالية ومحلات تنتشر بطريقة الامتياز الحصري (الفرانشايز) ما بين أوروبا والولايات المتحدة الأميركية وكندا وأستراليا والصين واليابان. وتهدف أوكسيت بمجموعاتها من الجواهرات والساعات المصنوعة من الفضة أو من الذهب مع الفضة والأحجار شبه الكريمة والإكسسوارات، إلى خدمة المرأة العصرية "الديناميكية". كما يقول المدير العام للشركة الأوروبية اللبناية للتجارة (التكو)، صاحبة الامتياز الحصري لشركة "أوكسيت" في الشرق الأوسط باسم نصري.

"عجائب الذهب البحري 2004"

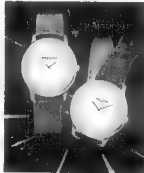
افتتح رئيس مجلس وزراء البحرين الشيخ خليفة بن سلمان آل خليفة معرض "عجائب الذهب البحري 2004" الذي تنظمه هيئة البحرين للمعارض والمعارض بدعم من مجلس الذهب العالمي وذلك في مركز البحرين الدولي للمعارض. وأنشد هذا الحدث للعام الثامن على التوالي للتعريف بأحدث خطوط موضة الذهب والجواهرات مجتدياً كبار مصممي الحلي والجواهرات في البحرين. مدير منطقة الخليج في مجلس الذهب العالمي اسامة الوزير أوضح أن "البحرين غدت مصدراً مهماً في تلبية الطلب المتنامي على الجواهرات الذهبية. ويمثل المعرض ثمرة تعاون ما بين وزارة التجارة وغرفة تجارة وصناعة البحرين وهيئة المعارض في مجلس الذهب العالمي."



ساعة جديدة

من فاشرون كونستانتين

أطلق فاشرون كونستانتين هذا العام ساعة باتريموني جران تايلاز الجديدة، التي تم تصميمها خصيصاً للرجال، لا سيما المتطلعون منهم إلى تصاميم مميزة. علبة دائرية كبيرة من الذهب الأبيض أو الأصفر عيار 18 قيراطاً محددة الأطراف، ومينا



بمواصفات غير عادية محمي بكريستال نقي من السافير ومزودة بحركة خاصة يدوية التعبئة. هذه الساعة تجسد التراث التقليدي لأحد صناع الساعات قبل ما يقارب القرنين ونصف القرن، وهي مزودة بمعيار فاشرون كونستانتين. وقد تم تصميمها وتنفيذها لطيفة المواصفات التي تتحلى بها صناعة الساعات السويسرية المتميزة وقد نقتشت عليها علامة جديد، والساعة مدفوعة بسواوين، إما من الذهب عيار 18 قيراطاً، أو بحزام من جلد التمساح السويسري الأمريكي.

بياجيه: أول "بوتيك"

في الكويت

افتتحت دار بياجيه بوتيكها الجديد في مجمع الصالحيّة في الكويت ضمن مشروعيها التوسعي في منطقة الخليج العربي. وقد أعلن عن الافتتاح في مؤتمر صحفي ضمّ حشداً من الشخصيات الكويتية والمعنيين بعالم الجواهرات والساعات الراقية وكبار الإعلاميين. واستقبل للدعوى إيف بياجيه Yves Piaget صاحب الدار التي ركب بالجواهر. ولم تخلُ توافد عرض البوتيك من أحدث ابتكارات بياجيه بكل ما تتميز به من تصاميم فريدة.





عطر كوازار في عبوة جليلة

أطلقت شركة ج. ديل بوزو J. Del Pozo العبوة الجديدة لعطر كوازار Quasar الذي يحظى بشهرة كبيرة

في أسواق المملكة العربية السعودية. وقد حازت رائحة عطر كوازار الغريبة على إعجاب الرجل العربي. ويأتي اليوم هذا العطر بعبوته الجديدة الشبيهة بالفولاذ لتضفي عليه رمز القوة والحيوية التي تميز الشخصية الفذة والأناقة اللامتناهية لمقتني هذا العطر.



مجموعة كوروس - سيورت هي المثالية للمحاجات اليومية للرجل العملي الذي يتمتع بأسلوب عيش رياضي، وجندي مجموعة كوروس -

سيورت، كريم العناية بالبشرة Express Face Care، وإصبع الديودوران Stick Deodorant، إضافة إلى جيل الغسل للجسم والشعر Hair & Body Wash.

عطر للرجال

من كوروس - سيورت

إن ماء العطر كوروس - سيورت يمثل صورة البطل الأواني الذي يجسد لصاحبه الحيوية والإشعاع المتمثلين في كل منتجات مجموعة كوروس - سيورت. مزيج من رائحة الأز للنعشة والبرغموت مضافاً إلى ماء العطر الكلاسيكي، ونكهة الخشب التي تأسر كل طاقات رجل ماء العطر - كوروس.

مفاجآت صيف دبي 2004

كشف المنتدى العام لمفاجآت صيف دبي سعيد محمد الطاير وأعضاء اللجنة التنظيمية عن المفاجآت العشر التي سيختتمها الحدث الذي سيقام في الفترة من 17 حزيران / يونيو إلى 27 آب / أغسطس المقبلين، وأعلن عن انضمام دائرتين حكوميتين جديدتين إلى اللجنة التنظيمية لمفاجآت صيف دبي لهذا العام، هما حكومة دبي الإلكترونية ومجلس الإعمار.

يؤكد أن مفاجآت صيف دبي انطلقت العام 1998، وحققت تسليماً مستمراً في عدد الزوار وحجم المبيعات، ففي العام 2003 وصل عدد الزوار إلى أكثر من مليون و560 ألف زائر، وحجم المبيعات بلغ نحو مليار و380 ألف درهم.

والمفاجآت العشر التي تحتضنها دورة العام الحالي هي:

اتفاق تعاون

بين "أرا" و "أفكار بروموسفن"



د. محمد أبو الجدايل ومهيشيل السلفاني

مفاجآت الفنون، المفاجآت الخلجية، الطلويات، الشخصيات الكرتونية، الزهور، التراثية، المغامرات للرحلة، المعرفة، العودة إلى المدارس، الألوان.

وقعت شركة "أرا لإدارة للناسبات"، الجهة المنظمة لمهرجان "جته غير 25" اتفاقاً مع وكالة "أفكار بروموسفن" لتقديم خدمات التسويق والدعاية والإعلان للمهرجان، والذي يقام هذا العام من 17 حزيران / يونيو إلى 30 تموز / يوليو. ويرتاد هذا المهرجان أكثر من مليوني زائر كل موسم ويعتبر الأول من نوعه، حيث تتركز مهام تنظيم المهرجان إلى شركة محلية.

وأوضح د. محمد أبو الجدايل مدير عام أرا أن أهداف منظمي مهرجان هذا العام هو بث روح جديدة للمهرجان وتوفير مناخ مناسب يضمن تقديم أعلى مستويات الترفيه العالي بطريقة مبتكرة وفريدة تضمن الاستمتاع لمواطني المهرجان كافة من مقيمين وزوار وتأتي بالمرود المناسب للراحة.

وأتى في جنة مهيشيل السلفاني نائب الرئيس ومدير عام وكالة أفكار بروموسفن على الثقة التي أولتها شركة أرا في إمكانيات وكالته وفريق عمله الذي يضم أفضل الخبرات في مجال التسويق والاتصال والإعلان.



■ أحمد محمد البيات

مدير عام لتوكيلات الزاهد للسياسة، وتشمل نشاطاتها السفر والسياحة، ومنها سفر المجموعات والسياحة الحوافز والمؤتمرات. البيات عضو في المجلس الاستشاري للخطوط الجوية السعودية، وعضو في لجنة أبحاث الطيران في السعودية. سبق أن شغل منصب مدير عام في شركة سمارة للسياسة والسفر في جدة طوال 22 عاماً، قبل التحاقه بمجموعة توكيلات الزاهد.

■ خاتم مسعود



مديرة مجموعة المحترفين الإماراتية إقليمياً لفنادق مетроبوليتان في لبنان اعتباراً من نيسان/أبريل الماضي. وأمسعود خبيرة فندقية طويلة مع مجموعة انتركونتيننتال منذ العام 1963 عمل خلالها في بيروت وبنغلادش وواشington ونيويورك وباريس والرياض ومصر. ومسعود حائز على إجازة في إدارة الأعمال من جامعة باسيفيك ويسترن في لوس أنجلوس.

■ محمد ظاهر



مدير المبيعات في فندق شانغريلا دبي، وهو صاحب خبرة تزيد على 17 عاماً في عالم السياحة والضيافة في الإمارات والبحرين والقاهرة. عمل ظاهر، قبل انضمامه لفندق شانغريلا دبي، مديراً دولياً للمبيعات والتسويق (الشرق الأوسط) لمجموعة فنادق اكور للأعمال والسياحة. كما عمل قبل ذلك في فنادق موريديان وشيراتون.

■ عصام عبد المجيد الطيار



مديرة شركة التوفيق مديراً عاماً للإدارة العامة للتسويق المالي والاستثماري. الطيار حاصل على درجة الماجستير في المحاسبة المالية من جامعة هانغود الأميركية. ولديه خبرة تزيد على 20 عاماً.

■ عمر حامد الحجازي



مديرة شركة التوفيق مديراً عاماً للإدارة العامة للاستثمار والتطوير. وكان الحجازي شغل مناصب عدة في الشركة، آخرها مساعد مدير عام إدارة التمويل والمخاطر.



من اليمين: سوليد جون، جوزيف صوب ونبيلة براين

اتفاقية شراكة بين "أصداء" و"إيلان"

وُعدت "أصداء"، الشركة المتخصصة في مجال استشارات العلاقات الإعلامية، اتفاقية شراكة مع "إيلان"، كبرى شركات العلاقات العامة المستقلة في العالم، تقرباً بموجبها "أصداء" التمثيل الحضري لـ "إيلان" في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. ولتحقيق الاتفاقية الرئيس والرئيس التنفيذي في أوروبا لشركة "إيلان" ديفيد براين، ومدير عام "أصداء" في الشرق الأوسط سونيل جون، بحضور الرئيس التنفيذي لمجموعة تيم القابضة (مالكة "أصداء") جوزيف صوب.

وتوفر "أصداء" خدمات استشارية متطورة، منها: تعزيز السمعة للوسائط، إدارة التغيير، وإدارة الأزمات، وتشمل قطاعات أعمال متنوعة، كالسوق، الرعاية الصحية، الشؤون العامة، المؤسسات الحكومية، تقنية المعلومات والاتصالات، والخدمات المصرفية والمالية.



براندن واين

رئيس "أف سي بي" العالمية في دبي

زار، مؤخرًا، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة فوت كون أند بلدينغ العالمية براندن واين دبي، حيث تغدو المكتب الرئيسي لوكالة هورايون أف سي بي، ومكاتب شركتي "براند كونكشن" و"جولين هاريس" اللتين تم تأسيسهما مؤخرًا كشركتين مستقلتين تابعتين لشركة هورايون هودنغز القابضة في حقلي تخطيط وشراء الحملات الإعلامية والعامة.

وفي مؤتمر نظمته مكتب هورايون أف سي بي دبي، تحدث واين عن مستقبل أف سي بي العالمية وعن تطورات صناعة الإعلان وكيفية المضي قدماً في البيئة الاقتصادية التنافسية التي تسود العالم.

لشركة هورايون أف سي بي هودنغز القابضة رفيق سعادة، ورئيس مجموعة هورايون أف سي بي سيزار مطر.

يُذكر أن وكالة فوت كون أند بلدينغ (أف سي بي) تأسست العام 1873 ما جعلها ثالث أقدم وكالة إعلان في العالم. وهي تعتبر اليوم مجموعة إعلانية رائدة على مستوى العالم بحيث يزيد عدد مكائنها على 197 مكتباً في 109 بلدان.

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON (head office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minskara Center, Minsk Curb St.
P.O. BOX: 113/6194 BEIRUT
Tel: 00 961 1 864139 - 864267 -
353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Whian
P.O. BOX: 3157
RIVADH 11423
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: alwa@nccn.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O. BOX: 5084
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 294 1441
FAX: 00 971 4 294 1035
Email: alwa@nccn.net.ae

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O. BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'LAKASAKA KYOWA
BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107, JAPAN
Tel: (813) 33846420
Fax: (813) 35035628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 4160 PESTALINO JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN MALAYSIA
Tel: +3 7229 6923
Fax: +3 7229 7115
E-mail: pmmm@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAOUK CO.
Krasnoyarskaya Naberezhnaya
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel: +7-495-911 2762, 912 1346
Fax: +7-495-912 1265, 261 1367

SPAIN

PUBLISTAR
Mr. Olga MARTINEZ
C/ Cos Bermudez, 12 Antico
28003 MADRID - SPAIN
Tel: 00 34 91 253 66 16
Fax: 00 34 91 254 46 64

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL, 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
Tel: (82-2) 739-7841
Fax: (82-2) 7323662

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL AVENUE DES MOURBAINES 4 CH - 1005 LAUSANNE, SWITZERLAND
TEL: (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.bq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index

- ACCORNOVOTEL	29
- ACER	71
- AL YAMAMAH COLLEGE	59
- AMAN INSURANCE	41
- ARAB CAPITAL MARKETS 2004	84
- ARAB NATIONAL BANK	79
- ARAB TELECOM & INTERNET FORUM	127
- ARAMEX INTERNATIONAL	115
- AWALNET	87
- AWTTZ 2004	99
- AZZARO	LOOSE
- BANQUE DE LA MEDITERRANEE	0BC
- BARAKAT JEWELLERY	35
- BBC WORLD SERVICE	61
- BLOM BANK	50-51
- BURGAN BANK	81
- CADILLAC/GENERAL MOTORS	4-5
- CITY CAR	109
- CORUM	57
- CREDIT SUISSE	25
- DHL	11
- EMAAR	16-17
- GIC	73
- HYUNDAI MOTOR CO.	IBC
- ICC SOLUTIONS	33
- INTERCONTINENTAL HOTELS GROUP	27
- INTERNATIONAL SPINE CLINIC	113
- INVESTMENT DAR	117
- ITU TELECOM - ASIA 2004	105
- JEANRICHARD	23
- MAN INVESTMENT PRODUCTS	67
- MAXTOR	45
- MEA	101
- MICROSOFT	39
- NCB	77
- NISSAN	21
- NOKIA	7
- OMEGA	IFC
- PATEK PHILIPPE	19
- QATAR TELECOM	31
- ROLEX	FC
- ROYAL JORDANIAN AIRLINES	97
- SAUDI TELECOM	37
- SHOWNET	91
- TOSHIBA	9
- UNITED ARAB MOTOR CO.	95
- VACHERON CONSTANTIN	13
- WORLD GOLD COUNCIL	63



هيوونداي ١٩٠ بلداً
وسيارة واحدة أرضت الجميع

تسعى هيوونداي باستمرار لتحقيق أعلى مستويات الجودة والأداء.
الثقة والإرادة وضعا هيوونداي ضمن أفضل مصنعي السيارات في العالم.

 **HYUNDAI**
هيوونداي معك دائماً
www.hyundai-motor.com

